

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное агентство по образованию РФ

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
(методологический аспект)**

Монография

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2009

ББК 65.35
О 13

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЫБОХО-
О 13 ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (методологичес-
кий аспект) / авт.-сост. А.П. Латкин, О.Ю. Ворожбит,
Т.В. Терентьева, Л.Ф. Алексева, М.Е. Василенко,
М.В. Ослопова, Т.А. Полищук: монография. – Владивосток:
Издательство ВГУЭС, 2009. – 360 с.

ISBN

ББК 65.35

ISBN

© Издательство Владивостокский
государственный университет
экономики и сервиса, 2009

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА	8
1.1. Исследование факторов конкурентоспособности рыбохозяйственной организации	8
1.2. Концептуальные направления развития рыбного хозяйства в ведущих рыболовных державах АТР.....	24
1.3. Современное состояние, основные тенденции и проблемы развития рыбной промышленности российского Дальнего Востока.....	34
1.4. Диагностика ключевых проблем низкой конкурентоспособности в рыбной промышленности Дальневосточного региона.....	48
Глава 2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА ИНДИВИДУАЛЬНОМ УРОВНЕ В РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	56
2.1. Методология формирования комплексной системы управления конкурентоспособностью продукции.....	56
2.2. Основы методики планирования конкурентоспособности рыбной продукции	69
2.3. Оценка конкурентоспособности продукции на рыбохозяйственных предприятиях	81
2.4. Апробирование методики оценки конкурентоспособности рыбной продукции	89
Глава 3. НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В РЫБНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ.....	101
3.1. Оценка возможностей и условий привлечения кредитных ресурсов в рыбную промышленность Приморского края.....	101
3.2. Предпосылки и пути усиления роли государства в регулировании инвестиционных процессов в переходной экономике.....	110
3.3. Совершенствование инвестиционного механизма развития рыбной промышленности.....	119

3.4. Технология реализации инвестиционного механизма развития рыбной промышленности в Приморском крае.....	133
Глава 4. ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ФОНДОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	140
4.1. Сущность процесса воспроизводства основных производственных фондов	140
4.2. Современное состояние воспроизводства основных фондов на промышленных предприятиях России	156
4.3. Анализ понятий «износ» и «амортизация» основных производственных фондов как экономических категорий	178
4.4. Тенденции структурных изменений основного капитала в рыбной промышленности Приморского края	184
4.5. Анализ и прогноз финансирования воспроизводственных процессов... ..	192
4.6. Организационно-правовые основы создания амортизационного фонда в рыбной промышленности Приморского края	199
4.7. Структурно-функциональное содержание амортизационного механизма развития рыбной промышленности.....	206
Глава 5. СОЗДАНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	213
5.1. Влияние инвестиционных процессов на динамику создания рабочих мест.....	213
5.2. Методические подходы к управлению инвестициями в создание рабочих мест	235
5.3. Оценка эффективности инвестиций в создание рабочих мест.....	258
Глава 6. НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	265
6.1. Определение факторов, влияющих на направление процесса реструктуризации	265
6.2. Критерии эффективности проведения реструктуризации	273
Глава 7. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВ	310
7.1. Исследование интеграции предпринимательских структур.....	310
7.2. Интеграционные процессы в современной мировой экономике	319
7.3. Экономическая сущность экспортоориентирования.....	328
7.4. Мировой опыт реализации экспортоориентированной политики	337
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	343
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	344

ВВЕДЕНИЕ

Стратегической целью развития России является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу нашего государства как ведущей мировой державы XXI века, с привлекательным образом жизни, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. Достижение поставленной цели требует перехода к инновационному пути развития. В этих условиях каждый хозяйствующий субъект должен быть заинтересован в обеспечении соответствующего уровня инновационной активности, росте конкурентоспособности.

Рыбохозяйственная деятельность имеет существенное значение для развития Дальневосточного региона. Рыбохозяйственные организации в ряде субъектов ДВФО на 80% обеспечивают занятость населения, формируют значительную часть ВВП. На сегодняшний день приходится констатировать факт, что рыбохозяйственные организации осуществляют свою деятельность в условиях ужесточения как внутренней, так и международной конкуренции. Экономические реформы, проводимые в нашей стране в 90-х годах прошлого столетия, привели к тому, что в результате приватизации единый рыбохозяйственный комплекс распался на отдельные структуры, каждая из которых занялась добычей, обработкой и сбытом рыбопродукции. Следствием этого явился спад добычи рыбы и морепродуктов в целом по Российской Федерации с 7,9 млн т. в 1990 году до 3,9 млн т. в 1995 году, более чем в два раза. В 2007 году объем добычи составил лишь 3,3 млн т. Такая тенденция характерна для всех субъектов, в том числе для Дальневосточного Федерального округа.

В числе основных причин такой негативной динамики многие исследователи показывают отсутствие опыта работы в изменившихся условиях, просчеты в организационной, финансовой, кредитной и внешнеторговой политике государства, а также отсутствие государственной поддержки в самом начале осуществления реформ. В результате произошло существенное удорожание рыбопродукции, на фоне низкой платежеспособности населения снизилась ее конкурентоспособность и, как логическое следствие, конкурентоспособность рыбохозяйственных организаций.

Предлагаемая коллективная монография подготовлена на основе исследований, проведенных преподавателями института международного бизнеса и экономики ВГУЭС в области экономики и управления рыбным хозяйством в Дальневосточном регионе.

Монография включает семь глав.

В первой главе «Основные направления исследования конкурентоспособности в рыбной промышленности российского Дальнего Востока» исследованы

факторы конкурентоспособности, определены концептуальные направления развития рыбного хозяйства в ведущих рыболовных державах АТР, дана оценка современного состояния, выявлены тенденции развития рыбохозяйственной деятельности в ДВФО, проведена диагностика и выявлены ключевые проблемные блоки, препятствующие позитивному развитию рыбохозяйственной деятельности.

Во второй главе «Методологические основы управления конкурентоспособностью на индивидуальном уровне в рыбной промышленности» сформулированы базовые принципы формирования системы управления конкурентоспособностью продукции на рыбохозяйственных предприятиях, определена ее функциональная модель, основные элементы организационно-экономического механизма системы, разработаны методики планирования и оценки конкурентоспособности рыбной продукции.

В третьей главе рассмотрены вопросы государственного регулирования инвестиционных процессов, направленных на поддержание и развитие рыбной отрасли.

Четвертая глава «Воспроизводство основных фондов как необходимое условие развития рыбной промышленности» посвящена проблеме сохранения, технического перевооружения и развития материально-технической базы производства в рыбной промышленности, основой которой остаются средства труда.

Как показывает опыт последних лет, в рыбной промышленности из-за значительного морального и физического износа оборудования растет число убыточных предприятий, сокращается выпуск продукции, снижается ее конкурентоспособность.

Основная причина такого положения заключается в том, что традиционные источники воспроизводства основного капитала – амортизационные отчисления и прибыль – утратили свое прямое назначение, в результате чего предприятия вынуждены прибегать к дорогостоящему заемному капиталу при весьма низких показателях привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику.

В пятой главе «Создание рабочих мест как фактор повышения конкурентоспособности рыбной промышленности» определена взаимосвязь занятости населения и повышения конкурентоспособности рыбохозяйственных предприятий, обозначена роль инвестиционных процессов и создания рабочих мест, сформулированы базовые принципы управления инвестициями в создание рабочих мест, представлен методический подход к оценке потенциальных рабочих мест и разработке региональной инвестиционной политики, направленной на стимулирование занятости населения.

Шестая глава «Необходимость проведения реструктуризации с целью повышения конкурентоспособности рыбохозяйственных организаций» посвящена определению факторов, влияющих на направление процессов реструктуризации. Рассмотрены критерии эффективности проведения реструктуризации, к основным из которых отнесены экономические, социальные, технологические, экологические. Критерии разделены на группы. Приведена система сбалансированных показателей, дана рейтинговая оценка мировых рыбопромышленных компаний.

В седьмой главе «Интеграционные процессы и их роль в развитии экспортноориентированных производств» обоснована необходимость интеграции рыбохозяйственных организаций и предприятий смежных видов экономической деятельности.

Монография адресована научным работникам, аспирантам, соискателям, руководителям и специалистам предприятий рыбной отрасли – всем, кто интересуется проблемами повышения конкурентоспособности рыбохозяйственных организаций.

Глава 1. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

1.1. Исследование факторов конкурентоспособности рыбохозяйственной организации

Обеспечение конкурентоспособности требует выявления факторов, ее определяющих. Исследование факторов позволит понять, насколько они способствуют или препятствуют достижению конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности. Конкурентоспособность в рыбной промышленности определяется целым рядом макро- и микроэкономических, социальных и культурных факторов. Анализ экономической литературы показал, что авторы выделяют различные факторы, влияющие на конкурентоспособность.

Процесс производства характеризуется тремя основными факторами: средства труда, предметы труда и сам труд. Организации, занимающиеся рыбохозяйственной деятельностью, производят рыбную продукцию, максимально используя свои факторы производства, которые являются внутренним потенциалом организации. Факторы производства их наличие и качество определяют многие стороны деятельности организации и, безусловно, конкурентоспособность.

Деятельность каждой организации определяется не только внутренними факторами. Внешняя среда организации является необходимым условием ее существования. Именно во внешней среде формируются факторы, не контролируемые хозяйствующим субъектом. Все факторы внешней среды разнородны по своей природе, характеру воздействия, в экономической литературе они различны. Основные из них приведены на рис. 1.1 [1].

При анализе конкурентоспособности исследователями рекомендуется выявлять причинно-следственную связь между факторами и критериями конкурентоспособности [2].

Прежде всего, необходима четкая терминологическая регламентация понятий «фактор» и «критерий». В научной литературе приводится огромное количество их определений, причем, подход к их определению неоднозначен.

На основании изучения существующих подходов к исследованию факторов можно сделать вывод о том, что фактор есть не что иное, как движущая сила, причина события или процесса, именно факторы конкурентоспособности определяют характерные черты данного явления.

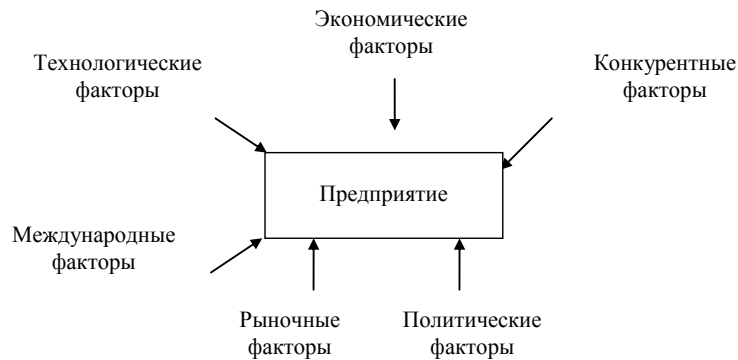


Рис. 1.1. Факторы внешней среды предприятия

Критерий конкурентоспособности – признак, положенный в основу оценки. Критерием может выступать определенная качественная или количественная характеристика. Критерии можно подразделить в зависимости от объема обобщаемых характеристик:

- единичные критерии;
- комплексные критерии.

Если рассматривать критерии конкурентоспособности на индивидуальном уровне, то в качестве единичного критерия можно выделить, например, вкус рыбной продукции. Качество является комплексным критерием, но для оценки качества следует выбрать совокупность единичных. Далее остановимся более подробно на критериях конкурентоспособности рыбной продукции.

Рыбохозяйственные организации обеспечивают определенный уровень по критерию качество за счет воздействия на различные факторы производства, сбыта, продвижения и т.д. Аналогично воздействие по другим критериям.

Выявляемые при оценке конкурентоспособности отклонения (в отрицательную сторону) от товаров-конкурентов побуждают изготовителя (продавца) осуществлять корректирующие действия, т.е. воздействовать на факторы с целью улучшения значения критериев [3].

И.М. Лифиц отмечает, что как не следует смешивать причину и следствие, так не следует смешивать и понятия «фактор конкурентоспособности» и «критерий конкурентоспособности», взаимосвязь между которыми показана в табл. 1.1 [2].

На основании табл. 1.1 можно заключить, что одна и та же характеристика с точки зрения разных субъектов рынка может выступать или как фактор, или как критерий.

Например, «доставка товара в магазин в срок» является сбытовым критерием для оптового продавца или товаропроизводителя. Но в то же время она выступает фактором, который определяет такой критерий конкурентоспособности услуги розничной торговли, как «устойчивость ассортимента». «Наличие системы качества» – важный комплексный критерий конкурентоспособности предприятия. Однако в то же время оно является фактором, влияющим на такой кри-

терий конкурентоспособности товаров, как «стабильность уровня качества товаров».

Таблица 1.1

Взаимосвязь между факторами и критериями конкурентоспособности

Фактор (причина)	Критерий (следствие)
Производственный:	
– имидж предприятия	Имидж товара
– сертифицированная система качества	Уровень качества: стабильность уровня
– применение защитных мер по предупреждению фальсификации	Подлинность товара
Сбытовой: – количество посредников	Цена потребления товара: цена товара
Сервисный: – продолжительность гарантийного срока	Текущие затраты
Рыночный: – рыночная новизна	Потребительская новизна

В качестве критериев конкурентоспособности предприятия рассматриваются товарные, сбытовые, рыночные и производственные критерии. При оценке конкурентоспособности продукции с позиции потребителя производственные, сбытовые, рыночные возможности предприятия должны рассматриваться как факторы конкурентоспособности.

Проведенные исследования показали, что уровень конкурентоспособности рыбохозяйственного предприятия в каждый конкретный момент времени определяется совместным воздействием ряда факторов.

Данные факторы неодинаковы по природе, характеру и степени воздействия, поэтому анализу механизма их влияния на конкурентные позиции предприятия должна предшествовать соответствующая классификация. С точки зрения системного подхода наибольшего внимания заслуживает классификация факторов по источникам происхождения, поскольку именно факторы внешней среды отражают совокупность тех условий, к которым адаптируется предприятие, а внутренние (внутрисистемные) факторы определяют как возможность, так и эффективность процесса адаптации. На рис. 1.2 представлены основные факторы внешней и внутренней среды, влияющие на конкурентоспособность рыбохозяйственного предприятия. Их перечень выявлен на основе анализа литературных источников, логики исследования категории «конкурентоспособность рыбохозяйственного предприятия» и результатов мониторинга деятельности рыбохозяйственных предприятий Дальнего Востока.

Ключевым внутренним фактором рыбохозяйственной предпринимательской структуры является конкурентоспособность продукции. Данный фактор требует более детального рассмотрения. Как и в случае с предприятием, для обеспечения конкурентоспособности рыбопродукции необходимо выявить определяющие ее факторы.



Рис. 1.2. Факторы, влияющие на конкурентоспособность рыбохозяйственного предприятия

Как было уже сказано, анализ экономической литературы свидетельствует, что авторы выделяют различные факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции.

Так, А. Глухов подразделяет факторы в зависимости от их воздействия на «полезный эффект» товара. Все параметры, по его мнению, влияют на две группы факторов:

- обеспечивающие материальные свойства (параметры назначения, надежности, эргономичности, экологичности);
- обеспечивающие нематериальные свойства (параметры квалификационные, эстетические, имиджевые, информационной защиты) [4].

И.М. Лифиц из большого количества факторов, влияющих на конкурентоспособность продукции на рынке, выделяет приоритетную роль трех из них: полезность продукции для потенциального потребителя, цена и инновативность (табл. 1.2) [5].

Таблица 1.2

Факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции

Факторы	Сущность
Полезность продукции для потенциального потребителя	Полезность продукции – это ее потребительская стоимость или способность удовлетворить требования, предъявляемые к данному типу и виду продукции со стороны потребителя
Цена продукции	При равной полезности покупатель отдаст предпочтение более дешевому товару. Но может приобрести и более дорогой товар, если он окажется для него более полезным. Исключение здесь составляют престижные или статусные товары, приобретение которых необходимо для поддержания определенного социального статуса покупателя
Инновативность продукции	Введение важной для покупателя новизны в изделие, отличающей его оригинальностью (эксклюзивностью) от других аналогичных изделий, присутствующих на рынке

Ряд авторов считает, что факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции, различны для потребителей, производителей, торговых организаций.

Для потребителей выделяются в качестве определяющих факторы цены, качества, наличие сервисных услуг, упаковка, торговая марка, реклама, стимулирование сбыта. Факторы, имеющие значение для производителя, сгруппированы в три блока: экономические (влияющие на объем и прибыльность продаж); технологические (обеспечивающие загруженность оборудования, снижение материалоемкости, современные способы производства и т.п.); организационные (обеспечивающие сбыт). Для торговых организаций определены факторы, сти-

мулирующие сбыт продукции, они объединены в два блока: экономические и организационные [6].

Р.А. Фатхутдинов подразделяет факторы на внешние и внутренние в зависимости от направления их влияния. При этом выделяет в качестве основных факторов – качество, цену, затраты на эксплуатацию, качество сервиса [7].

М. Рафел выделяет географические, демографические, социальные факторы (географическое положение рынка, плотность населения, уровень доходов, образ и стиль жизни, возраст населения, количество конкурентов и тип конкуренции) [8].

Представляется целесообразным подойти к проблеме определения факторов, влияющих на конкурентоспособность рыбной продукции, исходя из того, что данная категория реализуется при признании товара потребителем (в процессе продажи).

На рис. 1.3 схематически представлены основные факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции предприятий рыбной промышленности.

Предлагается выделить два уровня факторов конкурентоспособности рыбной продукции.

Для покупателя наибольший интерес представляют затраты на приобретение данной продукции и ее качественные характеристики (потребительские свойства). Именно эти два фактора стоят на первом уровне:

- цена;
- качество.

Факторы второго уровня не менее значимы, однако они позволяют обеспечить более высокий уровень востребованности покупателями потребительской стоимости продукции по установленной цене

К факторам второго уровня отнесены следующие:

- упаковка;
- реклама;
- продвижение продукции на рынке;
- торговая марка, деловая репутация организации;
- изменение структуры потребления;
- поведение конкурентов.

Все факторы конкурентоспособности тесно взаимосвязаны. Как правило, изменение одного из них повлечет за собой изменение других и, в конечном итоге, изменит уровень конкурентоспособности продукции.

В условиях ценовой конкуренции на первый план выходит цена, так как завоевание рынка осуществляется за счет установления более низкой цены на продукцию по сравнению с конкурентами. Однако следует отметить, что ценовая конкуренция имеет свои ограничения. Как известно, отпускная цена предприятия на продукцию включает следующие составляющие: себестоимость, прибыль, налоги. Себестоимость продукции объективно является нижним порогом цены. Кроме того, если продукция будет в течение длительного периода реализовываться по демпинговым ценам, цене равной себестоимости или с незначительным уровнем рентабельности, то данное предприятие практически обречено на банкротство, поскольку у него не будет возможности обеспечения расширенного воспроизводства.

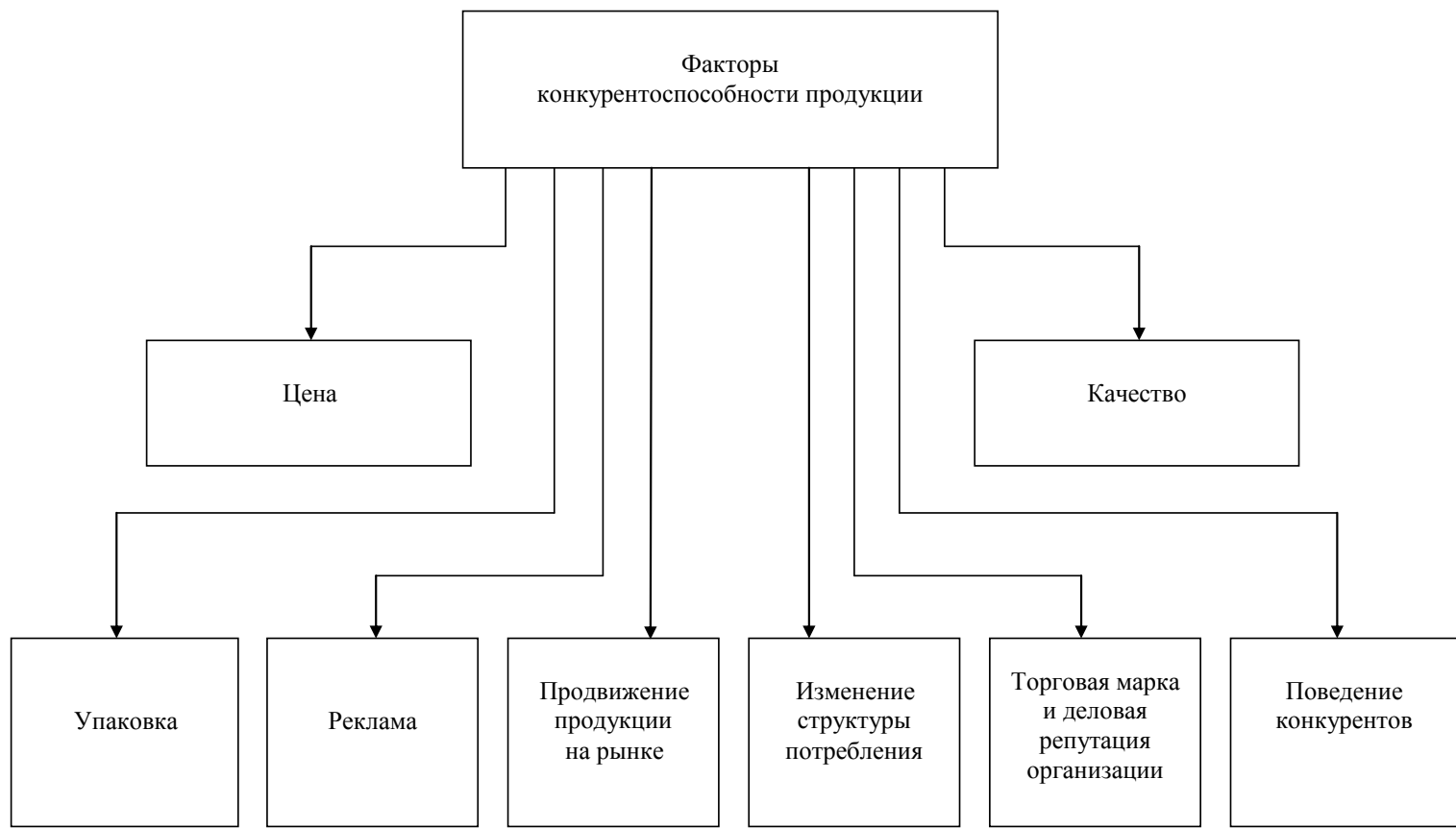


Рис. 1.3. Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции предприятий рыбной промышленности

Взаимосвязь конкурентоспособности продукции и цены можно выразить обратной зависимостью, т.е. конкурентоспособность возрастает с понижением цены и наоборот конкурентоспособность снижается с ростом цен. Однако, следует отметить, что изменение цены может происходить за счет двух ее составляющих: себестоимости или прибыли.

Для проведения анализа влияния внутренней структуры цены на конкурентоспособность рыбной продукции мы предлагаем следующую методику:

I – определяется общее отклонение фактических отпускных цен на продукцию от плановых;

II – выявляется влияние изменения себестоимости и прибыли на общее отклонение.

Общее отклонение по цене конкретного вида продукции определяется по формуле 1.1:

$$\Delta C = C_{\phi} - C_n, \quad (1.1)$$

где ΔC – общее отклонение цены;

C_{ϕ} – цена фактическая;

C_n – цена плановая.

Далее определяется влияние изменения себестоимости и прибыли на общее отклонение. Отклонение по себестоимости рассчитывается по формуле 1.2.

$$\Delta C(c) = C_{\phi} - C_c, \quad (1.2)$$

где $\Delta C(c)$ – отклонение, вызванное изменением себестоимости;

C_{ϕ} – цена фактическая;

C_c – цена, определенная по плановому показателю себестоимости и фактическому уровню прибыли.

Отклонение по прибыли рассчитывается по формуле 1.3.

$$\Delta C(n) = C_{\phi} - C_n, \quad (1.3)$$

где $\Delta C(n)$ – отклонение, вызванное изменением прибыли;

C_{ϕ} – цена фактическая;

C_n – цена, определенная по плановому показателю прибыли и фактическому себестоимости.

В результате общее отклонение цены равно сумме отклонений по себестоимости и прибыли.

$$\Delta C = \Delta C(c) + \Delta C(n). \quad (1.4)$$

Рассмотрим возможные варианты отклонения фактической цены от плановой (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Влияние изменения цены на конкурентоспособность продукции

Общее отклонение	Отклонение по себестоимости	Отклонение по Цене	Влияние на конкурентоспособность продукции
$\Delta Ц < 0$	$\Delta Ц (с) < 0$	$\Delta Ц (п) > 0$	Повышает
$\Delta Ц < 0$	$\Delta Ц (с) < 0$	$\Delta Ц (п) < 0$	Повышает
$\Delta Ц < 0$	$\Delta Ц (с) > 0$	$\Delta Ц (п) < 0$	Повышает
$\Delta Ц < 0$	$\Delta Ц (с) = 0$	$\Delta Ц (п) < 0$	Повышает
$\Delta Ц < 0$	$\Delta Ц (с) < 0$	$\Delta Ц (п) = 0$	Повышает
$\Delta Ц = 0$	$\Delta Ц (с) < 0$	$\Delta Ц (п) > 0$	Остается на прежнем уровне
$\Delta Ц = 0$	$\Delta Ц (с) > 0$	$\Delta Ц (п) < 0$	Остается на прежнем уровне
$\Delta Ц = 0$	$\Delta Ц (с) = 0$	$\Delta Ц (п) = 0$	Остается на прежнем уровне
$\Delta Ц > 0$	$\Delta Ц (с) < 0$	$\Delta Ц (п) > 0$	Снижает
$\Delta Ц > 0$	$\Delta Ц (с) > 0$	$\Delta Ц (п) > 0$	Снижает
$\Delta Ц > 0$	$\Delta Ц (с) > 0$	$\Delta Ц (п) < 0$	Снижает
$\Delta Ц > 0$	$\Delta Ц (с) = 0$	$\Delta Ц (п) > 0$	Снижает
$\Delta Ц > 0$	$\Delta Ц (с) > 0$	$\Delta Ц (п) = 0$	Снижает

При сопоставлении фактического уровня цен с плановыми как положительное следует оценивать отклонение $\Delta Ц < 0$. При этом если $\Delta Ц(с) < 0$, а $\Delta Ц(п) > 0$, можно сделать вывод о высоком уровне конкурентоспособности продукции в анализируемом периоде, так как добиться такого соотношения удастся лишь при увеличении объема продаж или проведении мероприятий, обеспечивающих режим ресурсосбережения (это касается и соотношения $\Delta Ц(с) < 0$, $\Delta Ц(п) = 0$). Снижение цены за счет уменьшения прибыли может быть оценено как положительный факт для новых видов продукции (как средство завоевания доли рынка).

Если цена на продукцию не изменилась по сравнению с планом, то можно сказать, что ее конкурентоспособность остается на прежнем уровне, однако следует оценить, как изменились составляющие общего отклонения. Если отклонения по себестоимости и прибыли также равны нулю, то очевиден высокий уровень планирования на предприятии (на практике такого идеального уровня достичь практически невозможно). При общем отклонении равном нулю, предпочтительным является соотношение $\Delta Ц(с) < 0$, $\Delta Ц(п) > 0$.

Как отрицательное следует оценивать общее отклонение $\Delta Ц > 0$. Однако если увеличение цены происходит за счет увеличения прибыли ($\Delta Ц(п) > 0$), при этом себестоимость снижается ($\Delta Ц(с) < 0$), то такое отклонение скорее следует оценить как

условно отрицательное, поскольку данная ситуация на практике возможна лишь для продукции, пользующейся повышенным спросом.

Цена является одним из решающих факторов, определяющих намерения покупателя приобрести продукцию. Если на продукцию, даже самого высокого качества, установлена предельно высокая цена, недоступная для потребителя, то шансы реализации такой продукции практически равны нулю. Фактор цены будет обеспечивать конкурентоспособность продукции при оптимальном соотношении интересов производителя в получении прибыли и покупателя в приобретении продукции достаточного уровня качества по доступной цене.

Для продукции предприятий рыбной промышленности цена приобретения будет равна цене потребления. Для других видов продукции (бытовая техника, радиоаппаратура и т.п.) цена потребления будет складываться из полных затрат по приобретению и эксплуатации продукции.

Осознавая важность цены товара для большинства населения, производитель в то же время должен акцентировать те свойства и характеристики выпускаемой продукции, которые представляют интерес для покупателя. Именно эти свойства влияют на принятие решения о покупке, определяя, таким образом, конкурентоспособность продукции.

По мнению зарубежных и отечественных специалистов по управлению, конкурентоспособность продукции на 70–80 % зависит от ее качества, то есть обеспечение качества является приоритетной проблемой в обеспечении конкурентоспособности продукции. В подтверждение этого вывода следует заметить, что неценовые методы конкуренции, в которых основное внимание уделяется обеспечению рыночной новизны и повышению качества продукции, на современном этапе становятся преобладающими на мировых рынках. Однако с учетом переходного характера отечественной экономики следует отметить, что, встав на путь рыночных реформ и формируя конкурентный рынок, Россия установила рыночные «правила игры» для национальных предприятий, которые едины во всем мировом экономическом пространстве. В этих условиях продукция по своему качеству не может объективно подразделяться на экспортную и предназначенную для внутреннего рынка. В противном случае в условиях открытой экономики продукция отечественных предприятий будет неконкурентоспособна, что, естественно, отрицательно отразится на финансовом положении самих предприятий. Несомненно, в условиях экономического кризиса, низкого платежеспособного спроса населения страны немаловажное значение имеют стоимостные параметры продукции. В этой связи необходимо найти оптимальное соотношение параметров качества и цены продукта, ориентируя это соотношение на определенную группу потребителей целевого рынка [9].

Качество продукции – это комплексный показатель, включающий в себя достаточно много параметров. В узком смысле под качеством продукции можно понимать соответствие нормативной документации, отсутствие дефектов и т.п. Однако в широком смысле под качеством следует понимать совокупность потребительских свойств продукции, удовлетворяющих определенные потребности покупателей. Чем более полно удовлетворяется потребность покупателя, тем выше качество продукции.

Для пищевых продуктов, и в частности для рыбопродукции, важное значение имеют вкусовые достоинства. Ведь именно потребитель после дегустации определяет, будет ли совершена повторная покупка этого продукта. Поскольку вкусовые свойства пищевого продукта определяются субъективным методом, органами чувств (зрения, обоняния, вкуса, осязания) потребителей, логично выделить группу так называемых органолептических параметров качества продукции. Для рыбопродукции в данную группу следует включить внешний вид, форму, консистенцию, запах, цвет, вкус и т.п. В качественном продукте не должно быть посторонних привкусов и запахов, вкус и запах должны быть приятными, свойственными наименованию продукта. Почти все пищевые продукты обладают запахом. По нему потребитель часто может быстро определить свежесть и доброкачественность пищевых продуктов. Консистенция продукта, его структура определяются с помощью осязательных или тактильных ощущений. Оценка органолептических показателей носит субъективный характер, то есть зависит от особенностей органов чувств человека, его вкусов, предпочтений, возраста, состояния здоровья, сложившихся традиций в питании [10].

Так как с употреблением пищевых продуктов, в том числе рыбных, непосредственно связаны здоровье и жизнь человека, то параметр безопасности продукции следует рассматривать как неотъемлемую часть фактора качества.

Ряд исследователей выделяют «безопасность» как отдельный фактор, влияющий на конкурентоспособность продукции [11, 12, 13]. Покупатель должен быть уверен в безопасности потребляемой продукции, а это возможно при условии ее обязательной сертификации.

Говоря о качестве рыбных товаров, необходимо исходить из того, что главное их назначение – удовлетворять потребности человека в белках животного происхождения. По биологической и энергетической ценности рыба и морепродукты аналогичны мясным товарам, и в целом продукты этих двух групп взаимозаменяемы. Вместе с тем рыбные товары отличаются высоким массовым содержанием белка, оптимальным набором незаменимых аминокислот и более высокой степенью усвоения. Белки рыбы человеческий организм усваивает на 40%, в то время как белки говядины – только на 15%. Массовая доля жира в разных видах рыбы колеблется от 0,3 до 30%. Как и белки, рыбий жир усваивается быстрее и полнее, а также положительно влияет на формирование специфических свойств рыбных продуктов в процессе технологической обработки (посол, копчение, консервирование). И хотя по калорийности рыба несколько уступает мясу, высокие пищевкусовые свойства рыбных товаров дают им определенное преимущество, а продукты из осетровых, лососевых и прочих ценных видов значительно их превосходят [14].

Поскольку рыбная продукция в основном имеет ограниченный срок годности, то для потребителя немаловажными параметрами, определяющими качество, будут срок хранения, условия хранения и сохранность продукта.

Безусловно, фактор качества влияет прямо пропорционально на конкурентоспособность продукции. Следует отметить, что проведение мероприятий по повышению качества, его контролю, сертификации продукции требует определенных затрат, которые формируют расходы организации, связанные с производством и реализацией рыбной продукции, при этом увеличится производственная себестоимость, а соответственно и цена. Поэтому при проведении мероприятий в отношении

качества продукции, требующих значительных затрат, можно получить обратный эффект за счет увеличения цены на продукцию.

Цена и качество являются факторами первого уровня, от которых зависит конкурентоспособность продукции. Для успешного продвижения продукции на рынке в условиях конкурентной борьбы для мотивации покупателя приобрести товар, необходимо использовать и факторы второго уровня.

Эстетические параметры представления продукции имеют немаловажное значение. В настоящее время упаковка товара не только является способом сохранения (содержания), защиты товара, но и стала частью маркетинговой стратегии предприятия. Упаковка должна соответствовать продукции. Для дешевой продукции массового потребления не следует использовать дорогую упаковку.

Для привлечения внимания покупателя товар должен иметь яркую, красочную и, по возможности, оригинальную упаковку. Потребителям, как правило, нравится упаковка, которую можно после употребления продукта использовать в домашнем хозяйстве. На упаковке должны быть указаны энергетическая ценность продукта, состав, готовность к употреблению (если продукт требует предварительной обработки, то должен быть указан способ ее осуществления), дата изготовления, срок хранения, данные о производителе.

Важное значение имеет дизайн упаковки, а именно форма, цветовое решение, порядок нанесения информации. Оригинальное решение упаковки товара позволит сделать его узнаваемым в общей массе. Зачастую яркая, необычная упаковка является основным фактором, повлиявшим на покупку [15].

Значительная часть рыбной продукции реализуется через сеть розничной торговли, в том числе супермаркеты, поэтому наличие штрихового кода на упаковке является желательным параметром.

Одна из функций упаковки – это дозирование продукции. Для различных групп потребителей необходимы разные объемы продукции. Для семьи, состоящей из четырех человек, удобно приобрести продукцию в одной 500-граммовой расфасовке, так как эта же продукция того же веса в упаковках по 100 грамм будет дороже. В то же время необходимо наличие продукции и в мелкой расфасовке по 50–100 грамм.

Безусловно, интересная, практичная упаковка повышает конкурентоспособность продукции, но затраты на упаковку, аналогично затратам, связанным с обеспечением качества, увеличивают цену. Хотя в некоторых случаях может быть применена более дешевая (и не менее интересная) упаковка. Если рассматривать фактор качества в широком смысле слова, то улучшение качества упаковки, без сомнений, повышает потребительские свойства продукции, а соответственно ее конкурентоспособность.

Для принятия решения о приобретении товара покупатель должен иметь определенную информацию о нем. Для распространения информации о продукции используется реклама. На первом этапе необходимо определить форму и содержание рекламного обращения. Далее следует выбрать способы и средства распространения рекламы.

В рекламном обращении представлена информация о новом виде продукции, содержится предложение о приобретении уже существующих товаров,

причем оно может быть сделано прямо на основании определенных характеристик данного вида продукции или производиться в сравнении с другими товарами и т.п.

Распространение рекламы традиционно осуществляется в периодических изданиях, по телевидению, на радио, через Интернет. Кроме того, информация может быть размещена на рекламных щитах, световых вывесках, панно, экранах, электронных табло. При необходимости предприятие может заказать издание каталога выпускаемой продукции, плакаты, проспекты, буклеты и т.п. Реклама продукции может размещаться на окнах, стенах, витринах торговых организаций, в общественном транспорте и транспорте предприятия и других местах. Как отмечалось ранее, оптимально подобранная и оформленная информация на упаковке (этикетке) продукции может быть использована в целях рекламы. Реклама рыбной продукции проводится также на выставках, презентациях, дегустациях и т.п.

Следует отметить, что расходы на рекламу ограничиваются Налоговым кодексом для целей исчисления налога на прибыль [16]. Поэтому при осуществлении рекламных мероприятий необходимо учитывать, что расходы на рекламу увеличивают цену продукции и при достижении определенных значений (1% от объема продаж) присоединяются к налогооблагаемой прибыли.

Немаловажным фактором конкурентоспособности является продвижение продукции, стимулирование ее сбыта. Для его реализации необходимо создать удобные, выгодные условия приобретения продукции. Значительная часть рыбной продукции реализуется через посредников – организации оптовой или розничной торговли.

Для организаций, приобретающих рыбную продукцию, немаловажными будут следующие условия:

- возможность доставки продукции покупателю транспортом производителя;
- установление цены франко-склад покупателя;
- возможность приобретения продукции различными партиями;
- условия и сроки подачи заявок на поставку продукции;
- сроки поставки продукции и их соблюдение;
- соответствие ассортимента поставляемой продукции, представленным заявкам;
- стимулирование продаж установлением дифференцированных скидок в зависимости от приобретаемой партии;
- условия оплаты продукции;
- возможность взять продукцию на реализацию или получить отсрочку платежа;
- предоставление коммерческого кредита и его условия;
- право замены продукции (сдачи недоброкачественной продукции).

Для эффективного продвижения продукции рационально объединить усилия производителя и торговой организации в разработке и реализации мероприятий, обеспечивающих и стимулирующих сбыт. В данном направлении могут быть реализованы следующие мероприятия:

- систематическое консультирование (обучение) персонала торговой организации о потребительских свойствах продукции, ее достоинствах, преимуществах, возможных способах приготовления (употребления);
- проведение презентаций, дегустаций продукции непосредственно в торговых точках;
- установка фирменных прилавков предприятий производителей;
- проведение лотерей, розыгрышей призов, мероприятий типа «купил две единицы продукции – третья бесплатно» и т.п.

Следует отметить, что для продвижения продукции не всегда необходимы дополнительные затраты, здесь на первый план выходят профессионализм и личные качества работников службы сбыта продукции, хотя ряд мероприятий, конечно же, требует определенных расходов, что ведет к увеличению цены. Увеличение расходов на обеспечение данного фактора также может привести к значительному росту цен на продукцию и соответственно снижению конкурентоспособности.

Следующим фактором, влияющим на конкурентоспособность продукции, является изменение структуры потребления. Для удовлетворения постоянно изменяющихся потребностей покупателей предприятия-производители рыбной продукции должны постоянно обновлять предложение. Ассортимент выпускаемой продукции следует регулярно обновлять, расширять, выявлять виды продукции, не пользующиеся спросом на рынке, оперативно заменять их или принимать меры, обеспечивающие продажи. Обновление выпускаемой продукции может осуществляться за счет совершенствования потребительских свойств выпускаемой продукции либо посредством разработки и выпуска принципиально новых видов товаров. Разработка и выведение на рынок новой продукции требуют значительных финансовых инвестиций, поэтому путь инноваций доступен далеко не всем производителям. Для таких предприятий выход заключается в приобретении уже существующих разработок, технологий, патентов, лицензий на производство продукции.

Торговая марка, деловая репутация (имидж) предприятия-изготовителя также выделены нами в качестве фактора конкурентоспособности продукции.

Репутация – это неоценимый капитал компании, в конечном счете прямо влияющий на рост ее доходов [17]. При этом следует отметить, что завоевать хорошую репутацию – это длительный и трудоемкий процесс. Плохая репутация может быть получена в результате публикации одной статьи или выхода передачи.

Создание и защита торговой марки являются неотъемлемым элементом промышленной и торговой стратегии любой компании. Торговая марка позволяет отличать продукцию предприятия от продукции ее конкурентов, является символом, подтверждающим высокую репутацию фирмы [18].

Торговая марка, безусловно, является фактором, повышающим конкурентоспособность, хотя требует значительных расходов для создания и защиты. Торговая марка, являясь объектом нематериальных активов, будет погашать свою стоимость посредством амортизации в течение срока полезного использования, соответственно будут увеличиваться себестоимость рыбной продукции и цена. Поведение конкурентов также влияет на конкурентоспособность продукции (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Проявление эффекта синергизма факторов на конкурентоспособность рыбной продукции

Конкурентоспособность рыбной продукции	Факторы, влияющие на конкурентоспособность рыбной продукции							
	Цена	Качество	Упаковка	Реклама	Продвижение	Структура потребления	Торго- вая марка	Конку- ренты
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Снижается	+	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
Повышается	-	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
Повышается	- -	+	- -	- -	- -	- -	- -	- -
Повышается/снижается	+	+	- -	- -	- -	- -	- -	- -
Снижается	+	+	+	- -	- -	- -	- -	- -
Повышается	-	+	+	- -	- -	- -	- -	- -
Повышается	+	+	+	- -	- -	- -	- -	- -
Повышается	+	+	+	+	- -	- -	- -	- -
Повышается	+	- -	- -	+	- -	- -	- -	- -
Снижается	+	- -	- -	+	- -	- -	- -	- -
Снижается	+	+	+	+	- -	- -	- -	- -
Повышается	- -	- -	- -	- -	+	- -	- -	- -
Повышается	+	- -	- -	- -	+	- -	- -	- -

Окончание табл. 1.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Снижается	+	- -	- -	- -	+	- -	- -	- -
Повышается	+	+	- -	- -	- -	+	- -	- -
Снижается	+	+	- -	- -	- -	+	- -	- -
Повышается	+	- -	- -	- -	- -	- -	+	- -
Повышается	Все факторы могут быть противоположны стратегии конкурентов (+)							+
Снижается	Все факторы должны быть направлены на получение конкурентного преимущества (+)							-

(+) – Увеличение (количественное или качественное) соответствующего фактора

(-) – Снижение (количественное или качественное) соответствующего фактора

(-||-) – фактор не изменяется

Определяя свою рыночную стратегию, конкуренты также учитывают рассмотренные выше факторы, применяют различную их комбинацию для получения конкурентных преимуществ и обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Для успеха продукции на рынке необходимо, прежде всего, выявить основных конкурентов, оценить применяемую ими тактику поведения на рынке, следить за ее изменениями. На основе регулярно проводимого анализа поведения конкурентов корректировать сочетание различных факторов конкурентоспособности продукции. При этом следует отметить, что активная позиция конкурентов ведет к снижению конкурентоспособности продукции и наоборот.

Рассмотренные факторы представляют собой систему, обеспечивающую конкурентоспособность рыбопродукции. Значение каждого отдельного фактора различно в зависимости от рынка, характера конкуренции, стадии жизненного цикла продукции и др. При этом следует отметить наличие определенного синергического эффекта взаимовлияния рассматриваемых факторов. Оказывая влияние на конкурентоспособность продукции, факторы изменяют друг друга (табл. 1.4).

Для рыбохозяйственных организаций важно найти оптимальное соотношение факторов конкурентоспособности продукции, ориентируя это соотношение на определенную группу потребителей целевого рынка. Комплексное их применение обеспечит эффективность производства и конкурентоспособность продукции и предприятия.

1.2. Концептуальные направления развития рыбного хозяйства в ведущих рыболовных державах АТР

Исторически Россия является ведущей морской державой, имея выход в три океана, она является полноценным участником мировой рыбохозяйственной деятельности. Обеспечение роли России как ведущей морской рыбохозяйственной державы требует объединения усилий государства и хозяйствующих субъектов. Кроме того, немаловажным является изучение практики управления рыболовством и рыбохозяйственной деятельностью в других странах.

Современный мировой рынок рыбных товаров характеризуется относительно интенсивным развитием. Согласно информации, размещенной на официальном сайте Продовольственной и Сельскохозяйственной организации ООН (FAO – Food and Agricultural Organization), в рамках мирового хозяйства потребление рыбы и морепродуктов в последние десятилетия неуклонно растет, данная тенденция особо отчетливо выражена в развитых странах. Одновременно с ростом потребления отмечается тенденция роста цен на значительную часть рыбопродуктов. Исключение составляют отдельные виды рыбы, которые активно выращиваются на рыбофермах в промышленных объемах. За последние 10 лет неуклонно растет количество рыбы и морепродуктов, выращенных на «фермах» и «морских огородах». В 2007 году потребление такой рыбы и морепродуктов превысило 50 млн т. [19].

Около 36 млн чел. занято в рыбной промышленности, что составляет примерно 2,8% от общего числа занятых в мировом продовольственном секторе

экономики, из них 15 млн чел. – постоянные работники, 13 млн чел. частично занятые, 8 млн чел. – случайные работники. При этом 60% от всего количества занятых в рыбной промышленности связаны с морским промыслом, 25% работают в морских и внутренних водах, и приблизительно 15% ловят рыбу во внутренних водах. 87% людей, занятых в этой сфере, проживают в странах Азии, 7% – в Африке. На Европу, Северную и Южную Америку приходится по 2%.

В мире усиливается роль рыбного хозяйства, как в продовольственном обеспечении, так и для других нужд. Для ряда стран, расположенных на берегу океана, развитие рыбной промышленности является приоритетным направлением [19].

На сегодняшний день мировое сообщество признает, что развитие национальной рыбохозяйственной деятельности не может осуществляться вне единых, установленных для всех рыболовных держав правил, при этом каждая страна разрабатывает и утверждает свою рыболовную политику. Если рассматривать практику формирования такой политики отдельными странами, то можно сделать вывод о том, что ведущие морские державы приняли за основу различные предпосылки. Так, в Норвегии рыболовная политика формируется исходя из положения о возобновляемости рыбных и морских ресурсов. США исходят из того, что рыбные запасы являются неотъемлемой составляющей продовольственной и национальной безопасности.

В мировую рыбную промышленность ежегодно инвестируется свыше \$120 млрд, а доходы от ее деятельности не превышают \$70 млрд. Дефицит покрывается за счет перераспределения средств от прибыли в обрабатывающих, сбытовых секторах рыбного хозяйства и налогоплательщиков. В этих условиях идет совершенствование государственного управления рыбными ресурсами в 200-мильных зонах, где сейчас в основном осуществляется рыболовство и одновременно проводится политика поддержки рыбной отрасли со стороны государств [20].

Учитывая возрастающую роль рыбного хозяйства в социально-экономическом развитии страны, обеспечении ее продовольственной безопасности, Правительства государств, ведущих активную добычу в прибрежных водах и в мировом океане, проводят протекционистскую политику, оказывая поддержку рыбохозяйственным организациям вплоть до прямых дотаций.

Отдельно следует отметить роль рыбного хозяйства в экономически неразвитых странах. Для них данная отрасль является основным источником доходов населения, обеспечения благосостояния.

Важным на сегодняшний день стали проблемы сохранения, рационального использования и эффективного воспроизводства биоресурсов. Обеспечение решения данных проблем в рамках мирового сообщества потребовало объединения усилий держав, осуществляющих рыбохозяйственную деятельность. Международное сообщество предпринимало попытки регулирования рыболовства еще с середины прошлого столетия. В результате 95 государств в конце прошлого столетия подписали Киотскую Декларацию. Россия вошла в их состав. Совместно с Декларацией был разработан и принят План обеспечения существенного вклада рыболовства в продовольственную безопасность мира.

Согласно Киотской декларации развитие рыболовства и рыбохозяйственной деятельности в мире должно осуществляться на основе следующих основных положений:

- обеспечение целостности и безопасности экологических систем;
- добыча рыбы и морепродуктов должна осуществляться на основе научных данных;
- неуклонное повышение благосостояния населения;
- справедливое распределение ресурсов внутри и между поколениями.

Страны-участники Киотской Декларации определили основные принципы, которыми следует руководствоваться при формировании и реализации национальной стратегии развития рыболовства:

- признание важной роли морского рыболовства, рыболовства во внутренних водоемах и аквакультуры для продовольственной безопасности мира и его экономического благосостояния;
- приведение национального законодательства государств в соответствие с международными документами ООН (Конвенция по морскому праву, Соглашение по трансграничным рыбным запасам и запасам далеко мигрирующих рыб) и ФАО (Соглашение о содействии выполнению международных мер по управлению рыболовными судами в открытом море, Кодекс ответственного рыболовства);
- в основе устойчивого развития рыболовства и аквакультуры должны лежать научные исследования, а также оказание научного и технического содействия странам с небольшими научно-исследовательскими возможностями;
- приведение промысловых мощностей государств в соответствие с долговременной продуктивностью биоресурсов, обеспечение своевременных мер для восполнения переловленных видов, доведения их до устойчивого состояния;
- предотвращение действий, ведущих к уничтожению отдельных видов гидробионтов, генетическим нарушениям, негативным изменениям в условиях их обитания, а также сохранение и устойчивое использование биологического разнообразия водных организмов;
- активное содействие развитию аквакультуры и марикультуры.

Начало нынешнего столетия ознаменовано фокусированием интересов мировых держав на вопросах раздела, передела сфер влияния и использования богатств морей и океанов. В этих условиях существенно обострилась конкурентная борьба между рыболовными державами.

Усилия мировых морских держав направлены на создание условий, обеспечивающих устойчивое развитие рыболовства и рыбохозяйственной деятельности. Явно выделились две основные тенденции в этой области, задающие вектор развития.

Первое направление связано с созданием единого мирового правового пространства в части принятия международных правовых актов, определяющих единые правила игры для всех государств, занимающихся освоением биоресурсов, как в 200-мильной экономической зоне своего государства, так и в открытой части Мирового океана.

Основное назначение таких документов состоит в определении единых принципов рыболовства, закреплении норм и правил, позволяющих каждому государству вести промысел, укрепляя свою экономическую и продовольственную безопасность, в определении общих правил эксплуатации гидробионтов, предотвращении их перелова, обеспечении оптимального их воспроизводства.

Второй вектор направлен на ускоренное развитие аквакультуры в морских акваториях и пресных водоемах. Развитие аквакультуры позволит обеспечить устойчивые поставки рыбы и морепродуктов как на национальные рынки, так и на мировой.

Необходимо отметить, что определенные шаги в этих направлениях уже сделаны мировым сообществом. Так, в 1982 году принятие Конвенции ООН по морскому праву привело к установлению экономических зон государств в пределах 200 миль, что существенно повлияло на определение политики в области рыболовства. С 80-х годов прошлого века стал осуществляться национальный контроль освоения биоресурсов [21].

Принятие Конвенции ООН наряду с позитивными сторонами имеет ряд негативных. Негативные проявления принятия Конвенции можно проследить у большинства стран мира: ограничился доступ рыболовецких судов в зоны других государств, где традиционно велся промысел. Обострились внутренние проблемы государств в 200-мильной зоне, такие, как незаконный промысел своими же рыбаками, промышленное загрязнение, истощение биоресурсов.

Конвенция ООН внесла существенные изменения в правовое поле, определяющее условия доступа государств к морским биологическим ресурсам. Возник дисбаланс между доступными объемами морских биоресурсов и производственными мощностями для их переработки.

Ряд стран в силу своего географического положения получили доступ к значительным объемам рыбы и морепродуктов, в то время как не располагали достаточными объемами производственных мощностей для их добычи и переработки. Основной проблемой для государств этой группы стало обеспечение эффективного использования доступных биоресурсов. В этой связи необходимо было определить условия и порядок доступа иностранных государств в территориальные воды. С проблемами такого характера столкнулись не только развивающиеся страны, но и ряд экономически развитых держав – Норвегия, США, Канада, Новая Зеландия, Австралия.

Другие государства, имея достаточный объем добывающих мощностей, специализировались на экспедиционном промысле, вынуждены решать проблему обеспечения бесперебойных поставок на внутренний рынок с целью систематического снабжения населения необходимыми по количеству и качеству рыбными товарами, поставками рыбной продукции перерабатывающим предприятиям с целью загрузки производственных мощностей и сохранения рабочих мест, а также сохранения объемов экспортных поставок. Данная проблема затронула ряд развивающихся стран, Японию и СССР [22].

Принятие конвенции требовало от каждого государства-участника приведения национального законодательства в соответствие. Этот процесс происходил во всех странах по-разному. В Китае руководство страны волевым порядком

создало соответствующий компетентный орган – Управление по рыболовству. В область компетенций управления было вменено осуществление координации рыбохозяйственной деятельности в Китае с учетом принятых международных правовых актов. Более болезненно процесс адаптации проходил в отдельных районах Японии.

Таким образом, общим условием для дальнейшего развития рыболовства большинства стран стала необходимость реформирования рыбохозяйственной политики при активном участии государства. Однако в разных странах изменения происходили по-разному.

Ряд государств использовали экономическую зону как способ нажима на другие государства (явная политика проводилась США по отношению к СССР). Другие государства продолжали еще в течение определенного времени промысел в экономической зоне иностранных держав.

Осознавая важность приведения национального законодательства в области рыболовства в соответствие с международными правовыми актами, рыбохозяйственные державы параллельно осуществляли мероприятия по обеспечению государственной поддержки рыболовства.

Морские державы предусматривают различные меры защиты национальных рыбопромышленников: от предоставления налоговых льгот и обеспечения других условий развития предпринимательства до прямых дотаций и субсидий.

По оценкам специалистов объем субсидий в мировом рыбном хозяйстве достигает 20% от общей суммы доходов.

В США управление рыбным хозяйством осуществляет Национальная служба морского рыболовства, которая является структурным подразделением Министерства торговли США, а именно, Национальной администрации по исследованию океанов и атмосферы. Национальная служба морского рыболовства осуществляет контроль и охрану рыбных ресурсов в экономической зоне США, оказывает содействие развитию рыбохозяйственной деятельности, обеспечивает занятость населения в прибрежных территориях, сбор и обработку статистической информации, проводит исследования в области состояния морских биоресурсов [23].

По законодательству США предусмотрены различные формы государственной поддержки рыбного хозяйства, более наглядно они приведены в табл. 1.5.

Следует отметить, что на сегодняшний день для рыбной промышленности ДВФО основными конкурентами являются Япония, Республика Корея и Китай.

Формирование промышленной политики России в этом направлении во многом будет зависеть от существующего положения дел в рыбохозяйственной деятельности этих государств.

Таблица 1.5

**Формы государственной поддержки рыбного хозяйства
по законодательству США**

Форма поддержки	Характеристика
Организация займов рыбакам	Закон о рыбных ресурсах и животном мире (1956 г.) с последующими внесенными поправками предусматривает создание Рыбохозяйственного фонда займа. Фонд имеет строго целевое назначение: оказание помощи владельцам или операторам коммерческих рыболовных судов в целях предупреждения невозврата ими первичного финансирования и покрытия текущих эксплуатационных расходов
Государственные гарантии	В США существует Целевая программа гарантий по обязательствам рыбохозяйственных предприятий. Цель программы – обеспечение доступности долгосрочного финансирования для рыбной промышленности США путем предоставления Правительством США гарантий оплаты части долга, возникшего в связи со строительством, реконструкцией, обновлением или в установленных законом случаях покупкой рыболовных судов и береговых предприятий
Государственные субсидии	Денежные суммы, выделяемые правительством с целью оказания помощи развитию предприятия или улучшению его состояния. Основным направлением государственного субсидирования является строительство рыболовных судов на верфях США. Субсидируется всегда только часть строительства судна, оплату остальной части должен обеспечить заявитель. Субсидируемые денежные средства поступают только после оплаты заявителем своей части стоимости строительства, предусмотренной контрактом о субсидиях
Компенсации при аресте и задержке американских рыболовных судов	Законом о защите рыбаков (1967 г.) предусмотрено создание и функционирование Фонда гарантий рыбакам. Он предназначен для возмещения владельцам и операторам коммерческих рыболовных судов убытков и потерь, вызванных арестом или задержанием их судов иностранными государствами по основаниям или претензиям, не признаваемым США. Чтобы воспользоваться средствами фонда, любой владелец или арендатор рыболовного судна вправе обратиться в Национальную службу морского рыболовства с заявкой о заключении гарантийного соглашения с министром экономики
Налоговые льготы при капитальном строительстве	Для обладания правом на налоговые льготы владелец или арендатор американского судна должен иметь программу приобретения, строительства или реконструкции судов

КНР сегодня является наиболее динамично развивающимся государством в мире. В рыбохозяйственной деятельности в КНР занято более 1 млн человек. Поэтому для нас интересен опыт Китая в регулировании рыбохозяйственной деятельности. КНР рассматривает освоение, изучение и охрану морских биоресурсов как долговременную стратегическую задачу. Основными стратегическими направлениями государственной политики в области рыболовства определены:

- обеспечение национальных интересов КНР в области рыболовства;
- разработка и обеспечение действенных мер по охране экологической среды морей и океанов;
- на основе рационального использования обеспечение долгосрочного использования морских биоресурсов.

В Китае за последние 30 лет появилось и активно развилось океаническое рыболовство, марикультура. Однако на сегодняшний день на пути развития марикультуры возникли проблемы, связанные с загрязнением морей и болезнями гидробионтов.

Рыбное хозяйство в Китае имеет глубокие исторические корни. Современная политика государства направлена на координацию действий в этой области. Приоритетным направлением развития рыбохозяйственной деятельности является «ускоренное развитие аквахозяйства, восстановлению и рациональное использование прибрежных морских ресурсов, активное расширение океанического рыболовства, совершенствование отраслей переработки и обращения рыбной продукции, укрепление управленческого звена на основе законодательства» [24].

Ключевым направлением развития рыбохозяйственной деятельности в Китае является обеспечение продовольственной безопасности страны. Особое внимание руководство Китая в рамках рыбохозяйственной политики уделяет вопросам охраны морских биоресурсов и морской среды. С этой целью созданы морские заповедники, определены временные границы запретов на вылов отдельных видов рыбы и морепродуктов, установлен перечень запрещенных средств и методов вылова, документально закреплены размеры ячей сетей и неводов. В КНР государственно регулируются объем рыболовных мощностей посредством лицензирования рыбохозяйственной деятельности [24].

Постоянно совершенствуется нормативно-правовая база в области охраны морских биоресурсов и морской среды. Руководствуясь законодательными актами, компетентные органы Китая осуществляют необходимые меры по охране морской среды. Правительство уделяет достаточно внимания научным исследованиям для обеспечения оптимального использования морских биоресурсов и поиску их новых видов, изучаются инновационные формы и методы добычи и переработки, ведется подготовка квалифицированных кадров для национального рыбного хозяйства. Следует отметить, что в Китае на сегодняшний день нет единого национального рыбного рынка. Крупнейшим в стране считается оптовый рынок Хуангша в провинции Гуанджоу.

В Японии рыболовство и рыбопереработка являются важнейшими отраслями. На протяжении ряда лет Япония относится к группе стран-лидеров по объемам добычи рыбы и морепродуктов. Однако при этом Япония является одним из самых активных импортеров рыбы. Такая ситуация сложилась ввиду национальных традиций данного государства, ведь рыба и морепродукты являются существенной составляющей рациона японцев.

Спад активности в рыбной промышленности с середины 80-х годов прошлого столетия вызван условиями внешней среды, прежде всего ужесточением международных норм в области рыболовства, истощением биоресурсов в экономической зоне Японии, ускоренным развитием рыбохозяйственной деятельности в Китае и Корее, снижением на этом фоне эффективности рыбохозяйственной деятельности и доходов рыбаков.

В 90-х годах прошлого столетия правительство Японии в рамках либерализации экономики активизировать политику снижения (а в отдельных случаях полной ликвидации) регламентаций в ряде отраслей, в том числе и в рыбной. Такое решение было принято для усиления роли рыночных механизмов в развитии предпринимательства. Япония, таким образом, используя рыночные механизмы, направила усилия на развитие конкурентоспособных рыбодобывающих организаций, сняла ряд барьеров для выхода на рыбный рынок новых предприятий (особенно малых и средних), провела диверсификацию финансовых рынков. Поддержке малого и среднего предпринимательства, в том числе в области добычи рыбы и ее переработки, в Японии уделяется особое внимание. Стратегию развития малого и среднего предпринимательства в Японии разрабатывает и реализует Министерство внешней торговли и промышленности. Для оперативного решения вопросов развития малого предпринимательства в рамках министерства действует Агентство по делам малых и средних предприятий.

В бюджете Японии предусмотрены расходы на поддержку малого и среднего бизнеса. Рыбохозяйственные организации получают государственные кредиты. Государство активно инвестирует инновационные проекты. В Японии при непосредственном участии правительства, а также при его поддержке активно работают на финансовом рынке Народная финансовая корпорация, Японская финансовая корпорация малого бизнеса, Японская корпорация по развитию малых и средних предприятий. Законодательством Японии предусмотрены более низкие налоговые ставки для предприятий среднего и малого бизнеса. Налоговая нагрузка малых предприятий ниже на 10–12%. Наряду с поддержкой малого и среднего предпринимательства в Японии проводятся научные исследования, и рыболовство на сегодняшний день перешло от добывающего к ресурсосберегающему, воспроизводственного типа. В Японии достаточное развитие получила аквакультура.

В Японии на сегодняшний день существует многоступенчатая система сбыта рыбной продукции как выловленной внутри страны, так и ввезенной из-за рубежа. Импортируемая продукция может быть направлена по трем каналам сбыта (рис. 1.4) [25].

В рамках первого канала прохождение продукции осуществляется от импортеров (крупные компании по торговле морскими продуктами либо торговые компании) через специализированные оптовые организации (нерыночная торговля) к супермаркетам/предприятиям розничной торговли и далее к потребителям. Второй канал прохождения продукции использует оптовый рынок. По третьему каналу продукция поставляется непосредственно предприятиям по переработке продуктов питания [25].

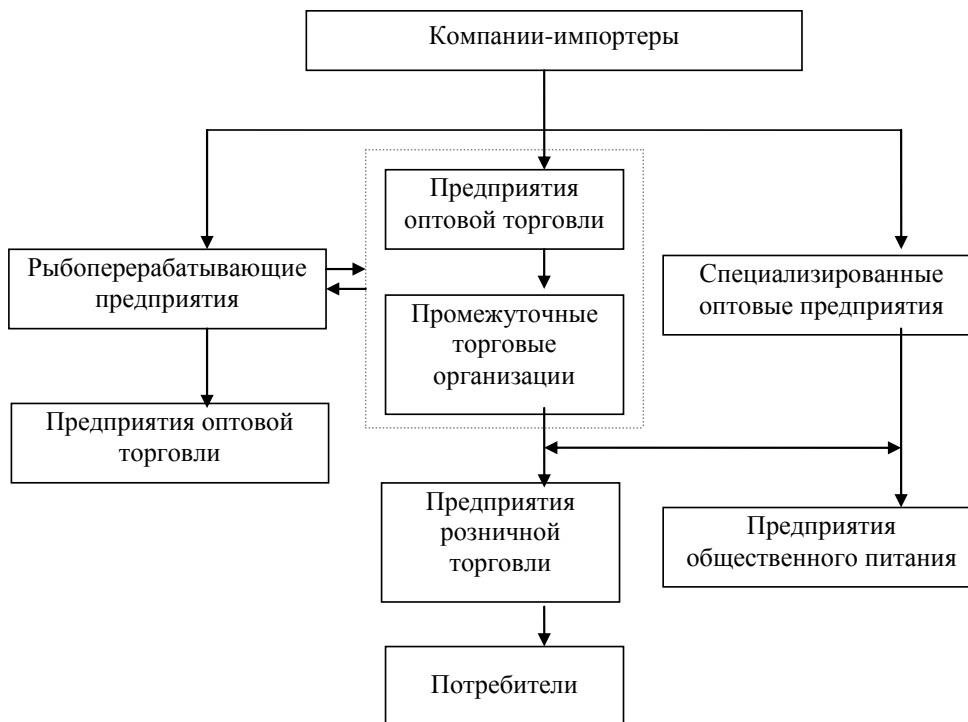


Рис. 1.4. Каналы сбыта импортируемой продукции в Японии

Несколько иная схема сбыта рыбы и морепродуктов, добыча которых произведена в Японии. Исторически рыбаки, добывая рыбу, не занимались ее сбытом. В Японии сложилась разветвленная сеть оптовых и потребительских рыбных рынков. Добытая рыбаками рыба доставляется в портовые точки по всей Японии, а далее незначительная часть потребляется самими рыбаками или передается непосредственно ими для продажи, остальная часть реализуется через рыботорговцев и рынки. В Японии действуют рыбные биржи и аукционы. На них брокеры закупают рыбную продукцию для дальнейшей переработки, мелкооптовой и розничной торговли. На рис. 1.5 представлена схема сбыта рыбы и морепродуктов в Японии [26].

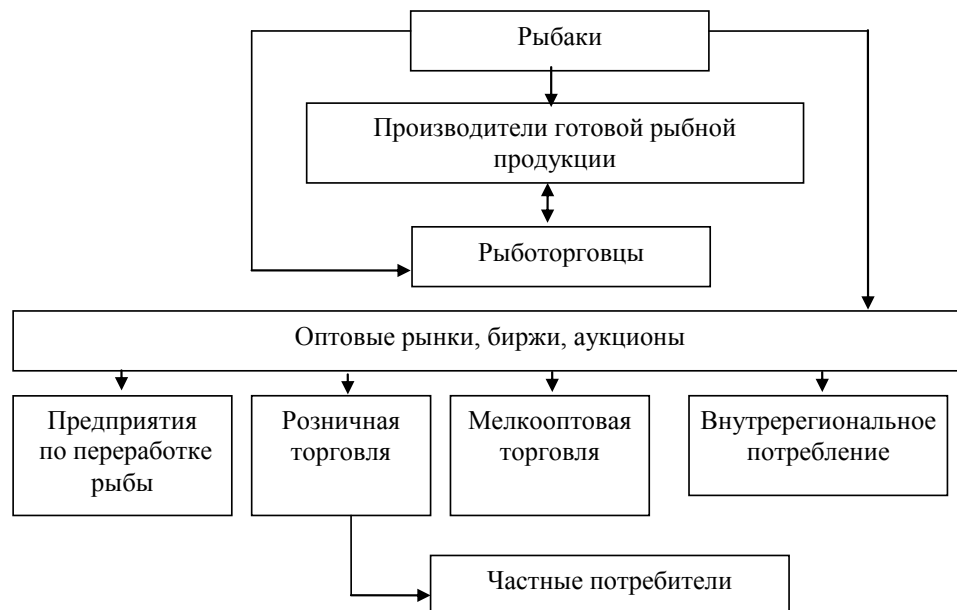


Рис. 1.5. Система сбыта рыбы и морепродуктов в Японии

Рыбная промышленность Республики Корея имеет много общих черт с Японской. Развитие рыбной промышленности в Корее происходило стремительно с 70-х годов прошлого столетия. Единство промысловых пространств, стремление выйти на рынок Японии с рыбной продукцией обусловили такую ситуацию.

В 80-х годах Кореей принята стратегия развития рыбного хозяйства. В ней наряду с развитием океанического лова предусмотрено развитие переработки рыбной продукции, создание мощных береговых обрабатывающих баз.

Достаточно динамично в последние десятилетия развивается рыбная промышленность Республики Корея. Страна является мировым лидером в глубоководном лове. Рыбаки в достаточном объеме удовлетворяют потребности населения в рыбе и морепродуктах.

Система сбыта рыбной продукции в Корее имеет также общие черты с японской системой, однако отличается достаточной степенью сложности. Несколько отличается от общей схемы схема реализации рыбной продукции кооперативами. Общепринятая схема продажи рыбы показана на рис. 1.6.

Всего в Корее существует 330 официальных рыбных рынков, в том числе 232 кооперативных аукционных рынка, 71 рынок прямых продаж, 20 рынков оптовых корпораций, 6 рынков смешанной торговли и 1 общий рыбный рынок. Они расположены в крупнейших городах и портах Кореи – Сеуле, Пусане и др., а также в провинциях Кангвоне, Чоннаме, Кёнгнаме [26].

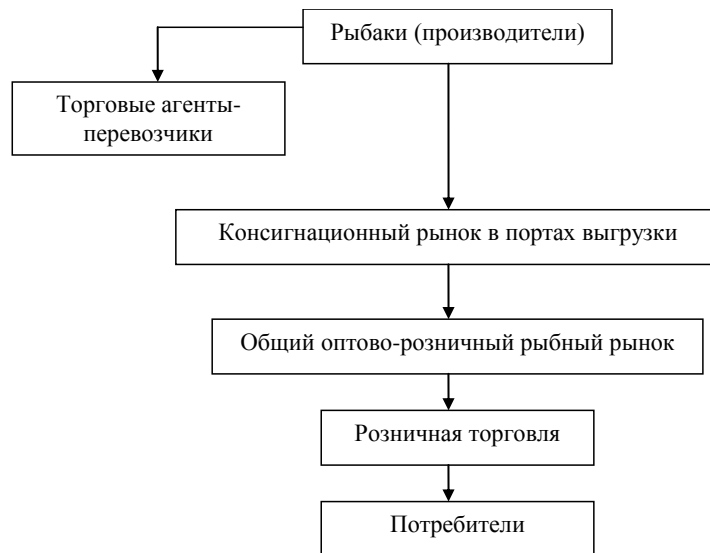


Рис. 1.6. Система сбыта рыбы и морепродуктов в Р. Корея

В настоящее время ведущим принципом государственной политики в области морского рыболовства для всех стран является принцип защиты национальных интересов с учетом соответствующих рекомендаций глобальных и региональных международных организаций, касающихся управления, сохранения и оптимального использования морских биоресурсов и международного права в этой области. Превалирующая политика при формировании рыболовной политики большинства прибрежных государств – протекционистские меры по отношению к своему национальному рыболовству, особенно к развитию прибрежного морского рыболовства, которое не только способствует занятости населения и участию его в обеспечении рыбной продукцией страны, но и является важной составной частью безопасности государства.

1.3. Современное состояние, основные тенденции и проблемы развития рыбной промышленности российского Дальнего Востока

Современный период развития экономики нашей страны, процессы глобализации, происходящие в мире, повлияли на возникновение такой ситуации, когда рыбохозяйственные предприятия российского Дальнего Востока вынуждены осуществлять хозяйственную деятельность в условиях внутрирегиональной, межрегиональной и международной конкурентной борьбы за доступ к сырьевым ресурсам, источникам финансирования, рынкам сбыта рыбопродукции. С вступлением в силу в конце 2004 г. Закона о рыболовстве произошло разделение рыболовства на экспедиционное, дающее право вести рыболовство в одном месте всем рыбохозяйственным предприятиям, и прибрежное, при котором рыболовство могут осуществлять только предприятия одного субъекта РФ. Это повлияло на конкурентоспособность рыбохозяйственных предприятий разных субъектов

РФ и поставило их в неравные условия в отношении доступа к сырьевым ресурсам, поскольку наиболее ценные виды гидробионтов сосредоточены именно в прибрежной полосе морских акваторий.

Процесс глобализации определяет единство интересов человечества в различных областях, в том числе и в рыбохозяйственной деятельности. Одним из приоритетных направлений нынешнего тысячелетия в рамках мирового хозяйства является изучение и освоение ресурсов Мирового океана. Национальная политика ведущих морских держав на сегодняшний день формируется с учетом самостоятельной деятельности в освоении Мирового океана, а также развития сотрудничества в данной области.

Россия еще с царских времен является ведущей морской державой в силу своего географического положения с выходом в три океана, а также благодаря существенному вкладу в изучение Мирового океана и развитие рыболовства.

Рыбная промышленность ДВФО играла ведущую роль в экономике СССР, и на сегодняшний день ее роль весьма существенна. Кризис 90-х годов затронул все сферы нашей страны. Не стала исключением и рыбная промышленность. С одной стороны, в 90-е годы (особенно в первой половине) отмечается спад производства рыбных товаров, с другой – именно в этот период резко возросло браконьерство. В различных источниках озвучивают разные цифры потерь от незаконного промысла и уклонения от налогообложения, приблизительно убыль оценивается в 1,5–4,5 млрд долларов США.

Падение производства рыбной продукции в первой половине 90-х годов произошло не столько по причине снижения уловов (сырья), сколько из-за низкого качества традиционной продукции, которая часто оказывалась неконкурентоспособной не только на мировом рынке, но и внутри страны, особенно в западных районах России, а также в бывших советских республиках [27].

По данным Росстата РФ за период 2000–2005 гг. рыбная промышленность России сократила объемы производства пищевой рыбной продукции практически на четверть. При этом в общей структуре выпуска пищевой рыбопродукции в России доля филе и рыбы (копченной, сушеной, маринованной, соленой) составляет не более 6%. Выпуск консервов за период с 1991 по 2005 г. сократился более чем в 5 раз. Существенно снизилось производство непищевой продукции более чем в 3 раза, в том числе кормовой рыбной муки, что привело к значительному уменьшению объемов производства кормов для животноводства и птицеводства [28].

За 2007 год вылов водных биоресурсов рыбохозяйственными организациями России во всех районах Мирового океана составил 3295 тыс. т., что на 27 тыс. т. (или 1%) больше, чем за аналогичный период 2006 года (3267 тыс. т.).

В Дальневосточном бассейне вылов составил 2151 тыс. т., что на 125 тыс. т. (6%) больше, чем за аналогичный период 2006 года (2025 тыс. т.), в том числе:

- вылов минтая составил 1217 тыс. т. (1028 тыс. т. в 2006 году), что на 190 тыс. т. (16%) больше, чем за аналогичный период 2006 года;
- вылов сельди составил 350 тыс. т. (366 тыс. т. в 2006 году), что на 16 тыс. т. (5%) меньше, чем за аналогичный период 2006 года;

– вылов сайры составил 95 тыс. т. (68 тыс. т. в 2006 году), что на 27 тыс. т. (29%) больше, чем за аналогичный период 2006 года [29].

Рыбохозяйственная деятельность ведется неодинаково активно во всех субъектах ДВФО. В Приморском, Хабаровском краях, на долю Камчатской области приходится 18,8% улова рыбы и добычи других морепродуктов в Российской Федерации, Приморского края – 15,5%, Сахалинской области – 13,9%. В структуре валового регионального продукта в Камчатском крае рыболовство и рыбоводство занимают – 20%, в Приморье – 7,7 %, в Сахалинской области – 6,9%, в Магаданской области – 2 %, в Хабаровском крае 1,9% [30].

После распада СССР за годы российских экономических реформ и перехода к рыночной экономике государственная поддержка рыбного хозяйства уменьшилась почти в 20 раз [31]. В настоящий момент обеспечение нормального уровня государственной поддержки рыбного хозяйства – один из наиболее сложных и важных вопросов в отрасли в рамках присоединения России к ВТО.

Потенциальные водные биоресурсы России во всех доступных районах промысла составляют около 9,5 млн т., в том числе в экономической зоне России – 4,5 млн т. [22]. Рыбохозяйственный комплекс Дальнего Востока имеет природные, ресурсные, экономические и социальные предпосылки для перспективного развития.

Рыбная промышленность Дальневосточного региона имеет ряд отраслевых особенностей, многие из которых характерны и для других регионов.

Для выявления специфики рыбохозяйственной деятельности остановится на этих особенностях более подробно.

Во-первых, рыбная промышленность Дальневосточного региона продолжает играть существенную роль в продовольственном обеспечении как населения ДВФО, так и России в целом рыбой и морепродуктами. Поэтому устойчивое развитие рыбной промышленности является одним из факторов обеспечения продовольственной и экономической безопасности нашей страны.

Во-вторых, рыбная промышленность находится в тесной взаимосвязи с другими отраслями народного хозяйства, и рассматривать ее отдельно, без учета факторов внешней среды, специфики национального и регионального развития невозможно.

В-третьих, рыбная промышленность является важным фактором регионального развития. Рыбопромышленные предприятия во многих городах и населенных пунктах ДВФО являются градообразующими, поэтому нельзя недооценивать их роль в обеспечении занятости населения и росте его благосостояния.

В-четвертых, рыбохозяйственная деятельность России осуществляется в соответствии с нормами и правилами, установленными мировым сообществом в части освоения Мирового океана, доступа к водным биоресурсам, охраны окружающей среды, воспроизводства водной среды и гидробионтов.

В-пятых, рыбопромышленные предприятия отправляют значительные объемы рыбы и морепродуктов на экспорт, что является фактором поступления валютной выручки в регион, проникновения отечественных производителей на зарубежные рынки.

На рис. 1.7 показана динамика добычи рыбы и морепродуктов по субъектам с 1970 года.

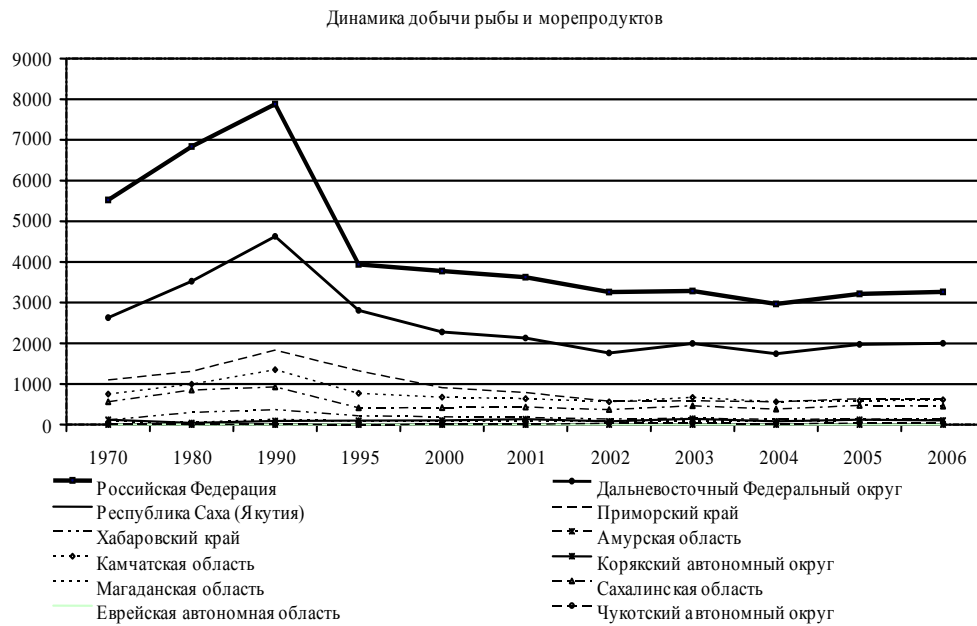


Рис. 1.7. Динамика добычи рыбы и морепродуктов

Тенденции объемов улова рыбы и морепродуктов за последние 36 лет одинаковы по России в целом, по ДВФО и отдельным его субъектам. До 1990 года наблюдается устойчивое увеличение объемов добычи. Изменение экономических условий в нашей стране в 90-х годах обусловили резкое падение объемов в период с 1990 по 1995 год.

Падение объемов добычи наблюдается и в последующие годы – вплоть до 2002 г. С этого периода ситуация стабилизируется.

Из данных табл. 1.6 видно, что добыча рыбы и морепродуктов в Республике Саха, Еврейском и Чукотском автономных округах незначительны, выпуск пищевой рыбной продукции в этих субъектах по данным Росстата практически отсутствует. Доля рыболовства и рыбопереработки в структуре валового регионального продукта менее 1%. Поэтому в дальнейшем исследовании считаем целесообразным не учитывать эти субъекты ДВФО.

В таблице 1.6 приведены показатели деятельности отдельных субъектов ДВФО за 2007 год.

Как видно из табл. 1.6, в 2007 году на Дальнем Востоке добыча и переработка рыбы и морепродуктов активно осуществлялись тремя субъектами: Приморским и Хабаровским краями и Сахалинской областью.

Таблица 1.6

Показатели деятельности отдельных субъектов ДВФО в 2007 году

Наименование края, области	Объем добычи		Объем товарной продукции	
	тыс. т.	в % к итогу	млн руб.	в % к итогу
Приморский край	676,3	31,4	17 752	32,9
Хабаровский край	146,9	6,8	4350	8,0
Камчатский край	691,8	32,2	15 204	28,2
Сахалинская область	518,2	24,1	13475	24,9
Магаданская область	107,3	5,0	2723	5,0
Прочие субъекты	10,5	0,5	537	1,0
Итого по ДВ бассейну	2151,0	100	54 041	100

На рис. 1.8 наглядно представлен удельный вес каждого субъекта ДВФО в общем объеме добычи рыбы и морепродуктов и в объеме производства товарной продукции.

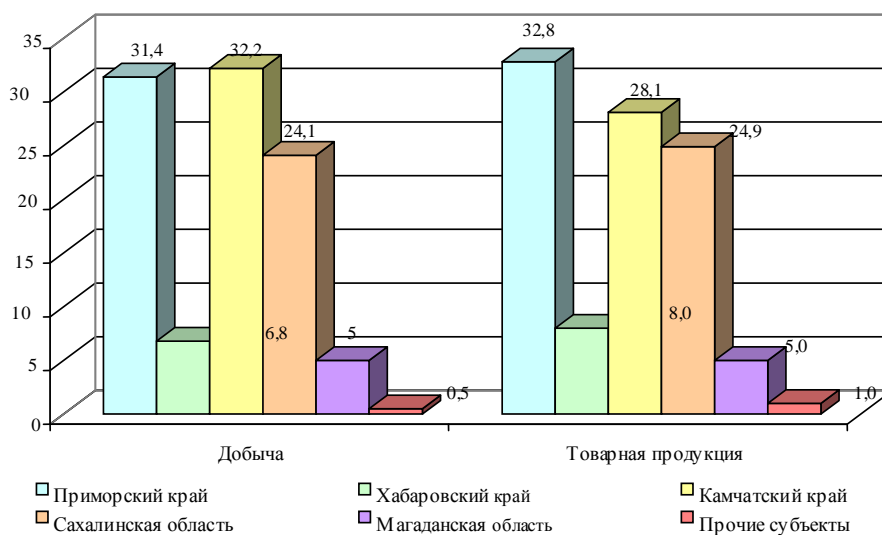


Рис. 1.8. Структура добычи и производства товарной продукции отдельными субъектами ДВФО в 2007 году

Наибольший удельный вес по объемам добычи в ДВФО в 2007 году приходится на Камчатский край 32,2%, однако по выпуску товарной продукции

данный субъект уступает Приморскому краю, удельный вес которого в объеме товарной продукции ДВФО составляет 32,9%, что на 4,7% выше.

По объемам добычи Приморье находится на втором месте – 31,4% от общего объема ДВФО.

Следом за лидерами идет Сахалинская область, имея практически одинаковую долю и по объемам добычи, и по производству товарной продукции немногим выше 24%. Хабаровский край, добывая 6,8% от общего объема, имеет 8% в товарной продукции.

Незначителен удельный вес Магаданской области по обоим показателям он составляет 5%.

Россия все более активно включается в процесс мировой торговли рыбными товарами.

Таблица 1.7

Экспорт рыбной продукции по субъектам ДВФО

Регионы	Тыс. т.					Млн долл. США				
	Приморский край	Хабаровский Край	Камчатский край	Сахалинская область	Магаданская область	Приморский край	Хабаровский Край	Камчатский край	Сахалинская область	Магаданская область
2001	213,1	44,4	230,7	102,2	34,8	296,0	58,6	319,9	183,6	49,8
2002	255,0	50,6	215,6	133,0	28,4	245,1	52,4	294,5	175,3	59,5
2003	210,7	73,8	238,7	161,5	32,4	241,3	72,9	331,8	234,0	34,1
2004	209,1	60,0	217,9	143,1	35,3	268,7	67,9	326,4	176,2	47,9
2005	215,2	69,7	248,8	188,3	40,6	423,2	86,8	373,9	224,2	53,4
2006	229,2	72,5	162,4	147,3	34,8	331,3	84,4	266,0	162,7	51,0
2007	265,3	78,3	209,3	148,1	35,9	411,3	89,0	324,5	164,1	53,0

Как известно, после государственной отмены монополии на внешнюю торговлю экспортерами рыбной продукции стали сотни предприятий.

В целом экспорт растет, однако, процесс этот носит полустихийный характер, что приводит к дезорганизации внутреннего рынка, крупным финансовым потерям для страны, а порой неблагоприятно влияет на мировую торговлю рыбными товарами [32].

Рыбохозяйственные предприятия ДВФО активно поставляют рыбную продукцию на экспорт.

Показатели экспорта рыбной продукции за 2000–2007 годы в натуральном и стоимостном измерении приведены в табл. 1.8.

Таблица 1.8

Экспорт рыбы и морепродуктов ДВФО в 2007 году, в тоннах

Страна-импортер	Приморский край	Хабаровский Край	Камчатский край	Сахалинская область	Магаданская область	Итого по ДВФО
Всего, в том числе	265264.0	78293.3	209262.5	148109.9	35870.5	736800.2
Китай	16866.9	30504.1	21556.3	51169.4	-	220096.7
Германия	16279.9	-	-	-	-	16279.9
Япония	5750.5	977.8	13131.1	12348.2	19444.3	51651.9
Республика Корея	88437.3	46417.8	142635.6	74971.3	16426.2	368888.2
США	19098.3	393.6	16179.1	9421.9	-	45092.9
Виргинские о-ва (Брит.)	1786.3	-	-	-	-	1786.3
Виргинские о-ва (США)	906.6	-	15760.4	-	-	16667.0
Панама	16138.2	-	-	-	-	16138.2
Латвия	-	-	-	199.1	-	199.1

Динамика экспорта в натуральном и стоимостном измерении наглядно показана на рис. 1.9, 1.10, из которых становится ясно, что в ДВФО явными лидерами по объемам экспорта рыбы и морепродуктов являются два субъекта Приморский край и Камчатская область.

Тенденции экспорта по субъектам аналогичны в натуральном и стоимостном измерениях.

В целом по ДВФО в 2007 году на экспорт было поставлено 736800,2 т. рыбы и морепродуктов на сумму 1041921,7 тыс. долл. США.

Средняя цена экспорта по Дальневосточному Федеральному округу составила 1,41 долл. за кг. Основными экспортёрами рыбной продукции в 2007 году, как и в предшествующие периоды, были два субъекта Приморский край и Камчатский край.

Объемы экспорта рыбы и морепродуктов в натуральном выражении в 2007 году отражены в табл. 1.8 и на рис. 1.10.

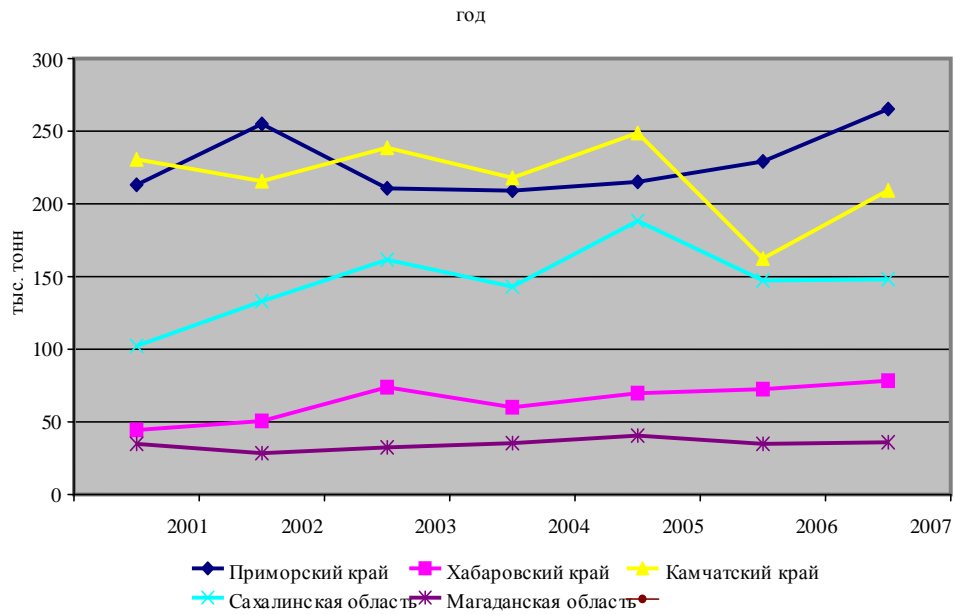


Рис. 1.9. Динамика экспорта рыбы и морепродуктов в натуральных показателях

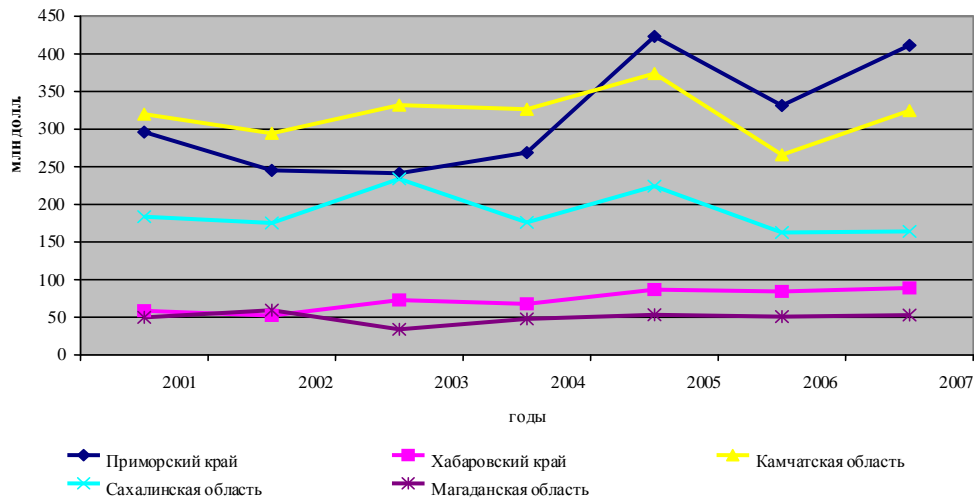


Рис. 1.10. Динамика экспорта рыбы и морепродуктов в стоимостном измерении

Можно сделать вывод о том, что экспортный потенциал в различных субъектах ДВФО неодинаков.

Явным лидером по объему экспорта рыбы и морепродуктов в 2007 году является Приморский край 265,3 тыс. т. (36%). С небольшим отрывом далее идут Камчатская область – 209,3 тыс. т. (28%) и Сахалинская область –

148,1 тыс. т. (20%). Более чем в два раза отстает от лидеров Хабаровский край 78,3 тыс. т. (11%). На последней позиции Магаданская область 35,9 тыс. т. (5%).

Также очевидно, что Приморский край лидирует не только по объемам экспорта рыбы и морепродуктов, но и по охвату географических сегментов. Рыба и морепродукты из данного региона направляются во все страны, импортирующие продукцию из ДВФО. Наибольшие объемы поставляются из Приморского края в Корею (40% от общего объема экспорта). Приморский край является единственным субъектом, поставляющим продукцию в Германию, удельный вес продукции, вывозимой из Приморья в эту страну, в 2007 году составил 9%, столько же продукции экспортируется в Японию.

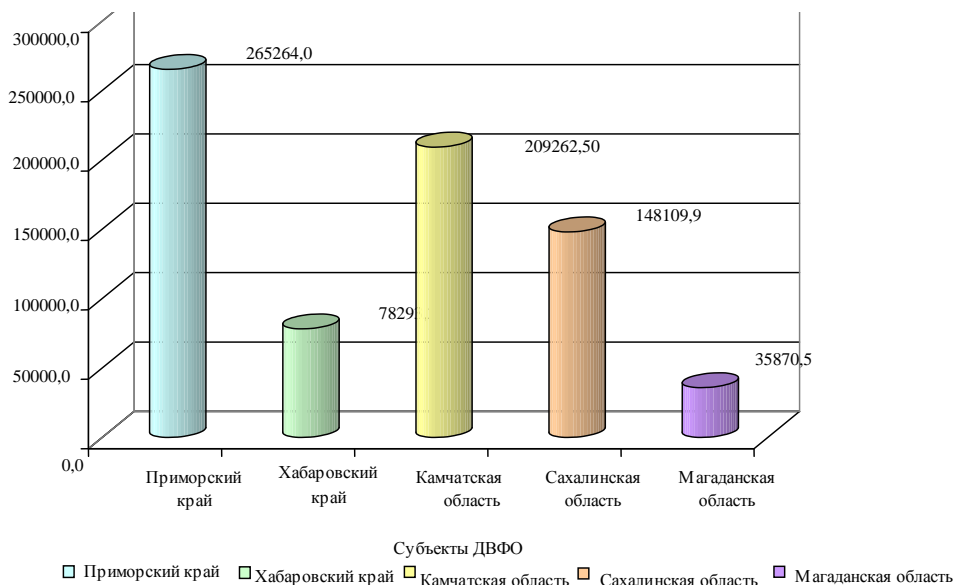


Рис. 1.11. Объем экспорта рыбы и морепродуктов отдельными субъектами ДВФО в 2007 году

Экспорт рыбы и морепродуктов из Камчатского края и Сахалинской области также осуществляется в достаточных объемах и по географическому охвату направлен в страны АТР. Основным импортером у этих субъектов является Корея. При этом следует отметить, что Камчатский край выступает лидером поставок в Корею.

Хабаровский край и Магаданская область со значительным отрывом отстают от других субъектов. Они экспортируют рыбу и морепродукты в основном в страны Восточной Азии. Незначительные объемы поставляются Хабаровским краем в США.

На рис. 1.12 наглядно представлено, что порядка 50% рыбы и морепродуктов, экспортируемых из ДВФО, потребляет Республика Корея. На втором месте находится Китай, объем экспорта в эту страну составляет 30%.

Далее с небольшим отрывом идут Япония (7%) и США (6%). Примерно равны объемы экспорта в Германию, Виргинские острова, Панаму – около 2%. В 2007 году незначительные объемы рыбной продукции были отправлены на экспорт в Латвию из Сахалинской области.

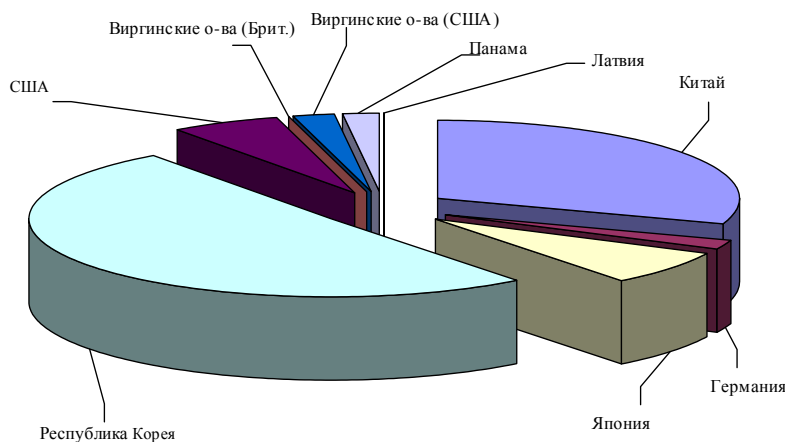


Рис. 1.12. Удельный вес стран в общем объеме экспорта рыбы и морепродуктов из ДВФО

Объемы вывоза рыбы и морепродуктов в натуральном измерении не дают достаточно полного представления об экспорте. Для формирования более полной картины считаем необходимым рассмотреть объемы экспорта отдельными субъектами ДВФО в стоимостном измерении. В табл. 1.9 приведены объемы экспорта рыбы и морепродуктов из ДВФО за 2007 год в тыс. долл. США.

Таблица 1.9

Экспорт рыбы и морепродуктов ДВФО в 2007 году, тыс. долл.

Страна-импортер	Приморский край	Хабаровский Край	Камчатский край	Сахалинская область	Магаданская область	Итого по ДВФО
1	2	3	4	5	6	7
Всего, в том числе	411283.6	89035.4	324517.9	164097.9	52986.9	1041921.7
Китай	122269.3	38079.8	25967.5	49906.2	-	236222.8
Германия	36668.3	-	-	-	-	36668.3

Окончание табл. 1.9

1	2	3	4	5	6	7
Япония	38719.9	5995.1	25869.8	41275.3	36743.4	148603.5
Республика Корея	161253.6	44549.1	215365.9	56882.0	16243.5	494294.1
США	26141.6	411.4	39922.5	15490.6	-	81966.1
Виргинские о-ва (Брит.)	1197.2	-	-	-	-	1197.2
Виргинские о-ва (США)	563.8	-	17392.2	-	-	17956.0
Панама	24469.9	-	-	-	-	24469.9
Латвия	-	-	-	543.8	-	543.8

Лидером как по объему экспорта, так и по стоимости отправленной за рубеж продукции является Приморский край. Стоимость экспортируемой продукции по данному субъекту составила 411,3 млн долл. Средняя цена экспорта рыбы и морепродуктов в Приморском крае составила 1,55 долл. за кг.

На втором месте находится Камчатская область: за 2007 год данный субъект отправил на экспорт рыбной продукции на сумму 324,5 тыс. долл. Средняя цена одного килограмма аналогична Приморскому краю 1,55 долл.

Далее следует Сахалинская область с объемом экспорта 164,1 млн долл. При этом средняя цена одного килограмма существенно ниже, чем у лидирующих субъектов, и составляет 1,11 долл.

Хабаровский край и Магаданская область имеют более низкие показатели экспорта, как в натуральном, так и в стоимостном измерениях. Хабаровский край поставил в другие страны рыбной продукции на 89,0 млн долл. по средней цене 1,14 долл. за кг. Магаданская область – 53,0 млн долл. по средней цене 1,48 долл. за кг.

Если рассмотреть товарную номенклатуру экспорта рыбы и морепродуктов из ДВФО, то можно увидеть, что наибольший удельный вес занимает продукция с низкой степенью переработки – это рыба свежая и мороженая, в целом по ДВФО удельный вес данной продукции составляет 83,8%.

В табл. 1.10 обобщены данные об объемах экспорта рыбы и морепродуктов из ДВФО по субъектам в разрезе номенклатуры товаров.

По данным табл. 1.10 видно, что в целом по ДВФО и по отдельным субъектам наибольшие объемы экспорта составляют рыба свежая и мороженая. В целом по ДВФО экспортировано рыбы свежей и мороженой за 2007 год на сумму 609,7 млн долл., что составляет 58,5% от общей стоимости экспорта. При этом в натуральном измерении доля свежей и мороженой рыбы составляет 83%.

Таблица 1.10

Номенклатура экспорта рыбы и морепродуктов ДВФО в 2007 год, в тоннах

Страна-импортер	Приморский край	Хабаровский Край	Камчатская область	Сахалинская область	Магаданская область	Итого по ДВФО
Всего, в том числе	265264.0	78293.3	209262.5	148109.9	35870.5	736800.2
рыба свежая и мороженная	213033.3	65946.4	179612.7	129002.0	30070.9	617665.3
рыба соленая	-	-	24.6	11.0	-	35.6
филе рыбное, фарш	16303.7	6751.2	2877.0	4413.0	360.6	30705.5
печень, икра, молоки	9539.3	1701.6	8811.8	3824.9	1076.7	24954.3
мука рыбная	15631.1	2789.3	10488.7	6115.4	1187.0	36211.5
ракообразные	8836.7	1102.3	6917.6	4524.9	2370.8	23752.3
моллюски	646.6	-	217.5	218.7	752.5	1835.3
отходы рыбные	1271.5	-	312.6	-	52.0	1636.1
мясо краба	-	2.5	-	-	-	2.5
печень, икра, молоки соленые	1.8	-	-	-	-	1.8

Незначителен объем экспорта рыбы соленой, при этом следует отметить, что данный вид продукции на зарубежные рынки поставляют только два субъекта Камчатский край и Сахалинская область. Доходы от экспорта этого вида продукции составили 381,7 тыс. долл., всего 0,04% в общем объеме экспорта. В натуральном измерении удельный вес рыбы соленой составил 0,004%.

Фарш и рыбное филе на экспорт поставляют все субъекты, Приморье экспортирует более 50%. В целом по ДВФО стоимость экспортированного фарша и филе составила 65 млн долл. (6,3 %). В натуральном измерении фарш и филе рыбное 4,2%.

На рис. 1.13 приведена диаграмма, показывающая удельный вес отдельных видов продукции в общем объеме (в тоннах) экспорта рыбы и морепродуктов из ДВФО.

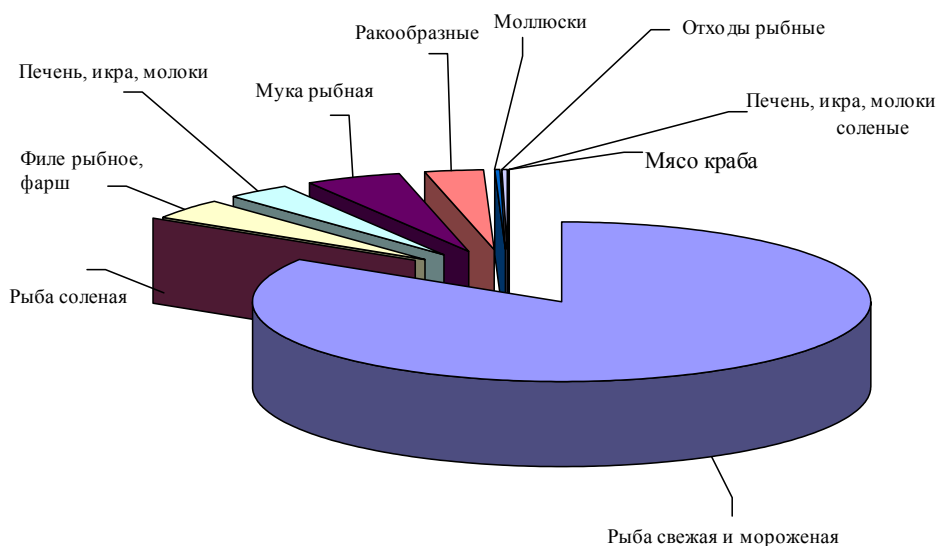


Рис. 1.13. Удельный экспорта рыбы и морепродуктов из ДВФО

Печень, икра и молоки экспортированы в 2007 году на сумму 132,3 млн долл., что составило 12% от общей суммы. При этом удельный вес экспорта данного вида продукции в натуральном измерении составил лишь 3,4%.

Все субъекты поставляли на экспорт в 2007 году муку рыбную. Стоимость экспортируемой муки в целом по ДВФО составила 32,5 млн долл. или 3,1%. В натуральном измерении объем экспорта муки рыбной составил 36,2 тыс. т., или 4,9% от общего объема.

Ракообразных экспортировано 23,8 тыс. т. (3,2%) на сумму 188,3 млн долл. (18%).

На экспорт поставлялись моллюски, мясо краба, печень, икра, молоки, отходы рыбные, удельный вес которых незначителен по ДВФО. Перечисленные выше виды продукции присутствуют в номенклатуре экспортируемой продукции не у всех субъектов.

В целом в Российской Федерации за последние годы возникла негативная тенденция роста импортной зависимости России на внутреннем рынке рыбопродукции.

В табл. 1.11 представлены доли импорта в объеме внутреннего потребления за последние 7 лет.

За семь лет доля импорта на внутреннем рынке рыбопродукции возросла на 22,9%. Среднегодовой рост доли импорта составил 3,27%. Такая ситуация говорит о низкой конкурентоспособности рыбной продукции отечественных производителей. Сохранение такой тенденции представляет угрозу продовольственной безопасности России.

Похожая обстановка сложилась и в Дальневосточном регионе. На прилавках магазинов все чаще появляется продукция европейских производителей (семга, консервы и т.п.).

Таблица 1.11

**Рост импортной зависимости России в 2000–2006 гг.
на внутреннем рыбном рынке**

Годы	Внутреннее потребление, млн т (оценка)	Импорт рыбных товаров, млн т	Доля импорта в объеме внутреннего рынка России, %
2000	2,45	0,46	18,8
2001	2,49	0,60	24,1
2002	2,30	0,60	26,1
2003	2,44	0,71	29,1
2004	2,28	0,83	36,4
2005	2,37	0,97	40,9
2006	2,42	1,01	41,7

Проследим изменение соотношения экспорта и импорта рыбы свежей и мороженой по Российской Федерации. В табл. 1.12 представлена информация о соотношении импорта и экспорта рыбной продукции.

Таблица 1.12

**Соотношение импорта и экспорта рыбы свежей и мороженой
в России в 2000–2006 гг.**

Показатель	2000	2004	2005	2006
Экспорт (млн долл.)	1146	1219	1514	1726
Импорт (млн долл.)	125	569	818	997
Соотношение импорт/экспорт (%)	11	47	54	58

По данным табл. 1.12 следует, что за анализируемый период выросли объемы экспорта и импорта, но налицо более высокие темпы роста импорта. Так, соотношение импорт-экспорт выросло с 11% в 2000 году до 58% в 2006 году. Такая тенденция является негативной и требует принятия безотлагательных мер. Россия в ближайшие годы должна не только изменить это соотношение в сторону уменьшения, но и существенно откорректировать структуру экспорта в сторону увеличения продукции с высокой добавленной стоимостью.

Рыбная промышленность Дальнего Востока является одной из ключевых в регионе, она по-прежнему играет заметную роль в продовольственном обеспе-

чении страны: ее удельный вес в общих объемах товарной продукции составляет порядка 10%. В Дальневосточном регионе рыбное хозяйство является ведущей отраслью, а рыбохозяйственные предприятия и организации – градообразующими. Национальная политика России в этой области формируется исходя из обеспечения продовольственной и экономической безопасности державы. При этом Россия не остается в стороне от происходящих в мире процессов, связанных с охраной морей и океанов, обеспечением рационального использования морских биоресурсов, восстановлением их популяции, значителен вклад нашего государства в изучение Мирового океана. Процессы глобализации накладывают отпечаток на экономическое развитие в России, определяя специфику развития рыбной промышленности в нашей стране в третьем тысячелетии. Ни одна держава, в том числе и Россия, не может развивать рыбохозяйственную деятельность без учета требований, определенных и закреплённых мировым сообществом.

Множество проблем требуют решения на сегодняшний день для обеспечения нормальной работы предприятий рыбной промышленности. Во-первых, необходимы их выявление и диагностика.

1.4. Диагностика ключевых проблем низкой конкурентоспособности в рыбной промышленности Дальневосточного региона

Преобразования, проводимые в годы экономических реформ в нашей стране, негативно отразились на рыбной промышленности. До 90-х годов прошлого столетия на Дальнем Востоке работал мощный рыбохозяйственный комплекс, который включал не только рыбодобывающие организации, но и рыбопереработку, судостроение и судоремонт, производство орудий лова, тары. Неотъемлемой частью рыбохозяйственного комплекса являлись порты. Рыбохозяйственный комплекс Дальнего Востока имел устойчивые внутренние межотраслевые связи. Кроме того, он обладал значительным потенциалом в развитии международных связей [33]. В результате приватизации бывшей государственной собственности единый рыбохозяйственный комплекс стал распадаться на отдельные структуры, как следствие, чего возникло большое количество самостоятельных предприятий, каждое из которых занялось добычей, обработкой и сбытом рыбопродукции, привлекая к своей деятельности массу посредников, что привело к удорожанию рыбопродукции, а, следовательно, к снижению конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности.

Анализ ближайшей истории развития рыбной промышленности ДВФО и ее нынешнего состояния, оценка конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности позволили выявить ряд ключевых проблемных блоков, существующих в отрасли, связанных с угрозами экономической безопасности нашей страны (рис. 1.14).

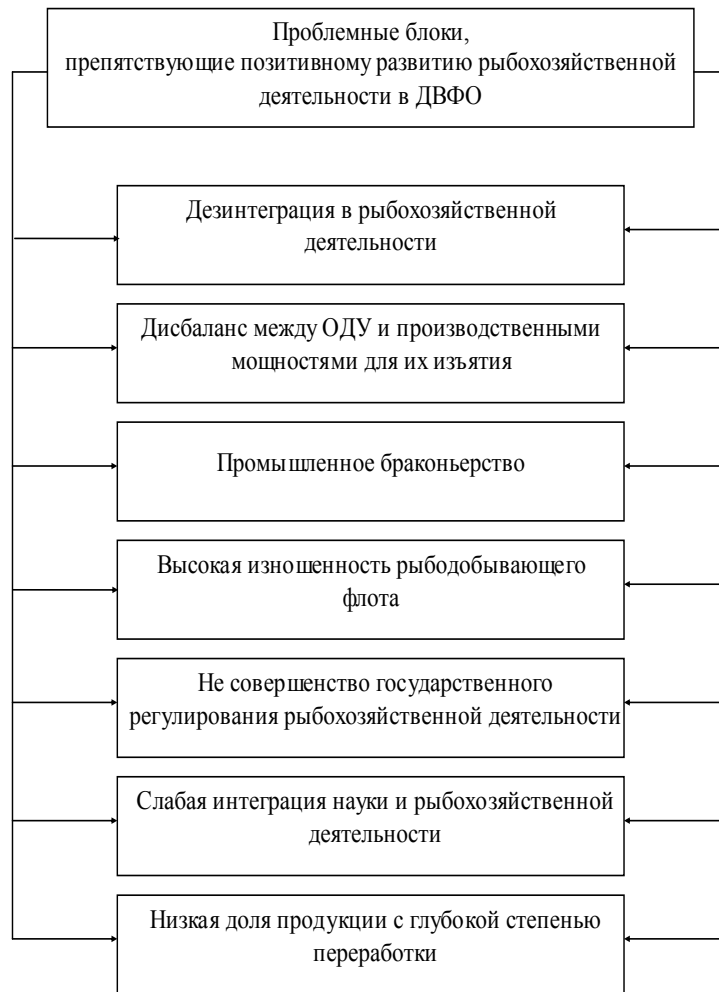


Рис. 1.14. Проблемные блоки, препятствующие позитивному развитию рыбохозяйственной деятельности в ДВФО

1. Дезинтеграция в рыбохозяйственной деятельности. Распад рыбохозяйственного комплекса привел к созданию значительного количества самостоятельных рыбохозяйственных структур. На сегодняшний день приходится констатировать факт отсутствия организационных и экономических связей между добычей рыбы и морепродуктов и их переработкой.

Практически отсутствуют межотраслевые связи рыбопромышленных организаций с предприятиями других отраслей, что приводит к низкой экономической эффективности рыбохозяйственной деятельности, снижению инвестиционной привлекательности в этой области.

Увеличение числа добывающих компаний в условиях ограниченных сырьевых ресурсов происходит за счет их перераспределения, а не освоения новых объектов лова. Выделением лимитов на добычу рыбы и морепродуктов в малых объемах рыбохозяйственные предприятия подталкиваются на браконьерство, так как полученная квота не дает возможности возместить произведенные затраты на промысловую деятельность [34].

Решением данной проблемы могут стать интеграционные процессы, способствующие появлению крупных рыбохозяйственных объединений, концентрирующих в своих руках рыбодобычу, рыбопереработку и сбыт готовой продукции. Создание рыбопромышленного кластера в Дальневосточном регионе позволит объединить крупных, средних и мелких рыбопромышленников, направить их усилия на достижение единой цели – повышение конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности, а соответственно и эффективности деятельности каждой рыбохозяйственной организации. Одним из возможных вариантов активизации интеграционных процессов является практика невыделения квот отдельным судам или предприятиям, а разделение квот на крупные лоты, которые способны выбрать совместно 10–12 судов. В этом случае мелкие предприятия вынуждены будут кооперироваться для осуществления производственной деятельности.

2. Дисбаланс между объемами допустимого улова и производственными мощностями для их изъятия. В ДВФО на сегодняшний день остро стоит проблема превышения промысловых возможностей рыболовецких судов над объемами допустимого вылова биоресурсов. Судов, специально оборудованных для промысла таких объектов, как треска, минтай, краб камчатский, краб синий и др., значительно больше, чем требуется для их освоения в соответствии с установленными ОДУ. До 1990-х годов развитие рыбной промышленности России, в том числе и Дальневосточного бассейна, было ориентировано на ведение крупномасштабного промысла рыбы и нерыбных объектов не только в собственной 200-мильной зоне, но и в открытых районах Мирового океана, а также в экономических зонах иностранных государств. С началом реформирования российской экономики вследствие отсутствия необходимого финансирования для организации экспедиций промышленный лов в открытых районах Мирового океана и зонах других государств оказался нерентабельным. Результатом этого стала концентрация практически всей рыбопромысловой деятельности в отечественной исключительной экономической зоне (в настоящее время здесь вылавливается до 90% всей рыбопродукции), а следовательно, значительное увеличение пресса на водные биологические ресурсы ИЭЗ РФ на Дальнем Востоке. В итоге уменьшилась общая сырьевая база отечественного рыболовства и соответственно уловы [35].

Проведенные исследования показали, что современная сырьевая база рыболовства в ИЭЗ РФ в Дальневосточном бассейне может обеспечить работу не более 80 крупнотоннажных и 550 среднетоннажных судов при условии равномерной нагрузки на все промысловые объекты. В действительности, на начало 2000-х гг. на бассейне имелось 192 крупнотоннажных и приравненных к ним по производственным возможностям судов и 589 среднетоннажных [36].

В доприватизационный период основной объем вылова и переработки обеспечивали всего 50 крупных организаций. Причем, каждая из них имела не менее 50 единиц океанического флота. В настоящее время рыбная промышленность России представлена почти 5 тысячами предприятий, из которых большая часть малорентабельна. Одна российская компания имеет в среднем 2–3 судна, что не позволяет государству эффективно управлять биоресурсами, а бизнесу эффективно их осваивать [36].

Одновременно с падением объемов добычи биоресурсов происходит изменение структуры уловов по видовому составу и районам промысла. Анализ видового состава добытой океанической рыбы говорит об уменьшении доли традиционных видов рыб. Основную часть морских уловов составляют минтай и ставрида (более 70%). Эта общемировая тенденция в полной мере проявляется и при исследовании видового состава отечественного промысла [20].

Отметим, что изменение структуры добычи рыбы и морепродуктов по зонам промысла значительно усилило нагрузку на биоресурсы, находящиеся в исключительной экономической зоне России, что, безусловно, ведет к их истощению, снижению запасов и увеличивает рискованность рыбохозяйственной деятельности.

Решение возникшей проблемы общеизвестно и широко применяется во многих рыболовных странах: количество рыбодобывающих судов на бассейне должно строго соответствовать возможностям сырьевой базы. Все избыточные суда должны направляться в другие зоны промысла, включая Мировой океан, либо продаваться.

3. Наличие излишних добывающих мощностей порождает рост промышленного браконьерства в ДВФО. Промышленное браконьерство активизирует теневой оборот и контрабандный вывоз за рубеж рыбы и морепродуктов из ДВФО. Под прессом постоянного хищнического промысла находятся такие ценные объекты, как осетровые и лососевые породы рыб, крабы, минтай, морские ежи, треска и другие виды. Уровень браконьерства и нелегального вывоза биоресурсов за рубеж достигает критических показателей. Реальные масштабы нелегального вывоза наиболее ценных объектов промысла превышают официальные статистические данные в несколько раз [37].

По оценке Счетной палаты Российской Федерации из исключительной экономической зоны Российской Федерации незаконно вывозится водных биоресурсов на сумму около \$1 млрд, что соответствует ориентировочно 1 млн т. водных биоресурсов [20].

Охрана водных биологических ресурсов в территориальном море, ИЭЗ и на континентальном шельфе России до 1 июля 1998 г. осуществлялась Роскомрыболовством России совместно с ФПС России. Ежегодно вскрывались 1300–1400 нарушений на российских и 200–300 на иностранных судах [38]. В настоящее время функции охраны морских биоресурсов разделены между несколькими ведомствами, что привело к ухудшению работы по контролю промысла и предотвращению нарушений при проведении операций по реализации продукции морского рыбного промысла. Состояние запасов ценных объектов промысла продолжает ухудшаться.

Для решения данной проблемы целесообразно возложить функции координации охраны и государственного контроля использования всех водных биологических ресурсов, а также среды их обитания в масштабах всей страны – на единый федеральный орган исполнительной власти и предоставить право оперативной координации промыслом субъектам федерации.

4. Высокая изношенность основных фондов. Наличие излишних производственных мощностей по отдельным объектам промысла не решает проблемы качественного обеспечения рыбопромышленных предприятий основными средствами. На сегодняшний день в рыбной промышленности Дальневосточного региона более 65% основных средств полностью изношены и требуют обновления (сложившаяся обстановка характерна для рыбодобывающих организаций). Такая ситуация сказывается на качестве промысла и является фактором снижения безопасности рыбодобычи.

Проблема обновления флота является комплексной. Здесь необходима государственная поддержка, причем не только путем прямого участия в инвестиционных проектах, но и в форме льготных кредитов, субсидирования процентных ставок. Важно обеспечить размещение заказов на строительство рыбодобывающих судов на российских судостроительных заводах.

5. Несовершенная система государственного регулирования рыбохозяйственной деятельности. Данная проблема объединяет все предыдущие. Во-первых, на сегодняшний день отсутствует четкая регламентирующая база управления водными биоресурсами, их добычей, изучением, охраной, воспроизводством, использованием, переработкой.

Нормативные документы, разработанные различными органами, взаимно противоречат друг другу, не определяя четких норм и правил. Во-вторых, несогласована деятельность отдельных министерств и ведомств, которые обеспечивают рыбохозяйственную деятельность в регионе. В-третьих, в рыбохозяйственной деятельности отсутствует единая государственная вертикаль. Такая ситуация порождает неэффективность государственного контроля за использованием морских биоресурсов, а следовательно, несоблюдение ОДУ по отдельным объектам промысла, рост браконьерства в экономической зоне РФ, нелегальный оборот рыбы и морепродуктов, контрабандный вывоз их за рубеж. Отсутствие государственной поддержки наряду с вышеуказанными проблемами порождает и иные. Достаточно слабо в России и в ДВФО по сравнению с ведущими рыбохозяйственными державами развивается марикультура.

Отдельный вопрос в данном блоке касается действующего механизма распределения квот. Основная часть квот по различным схемам выкупается иностранными компаниями. В результате на экспорт уходят рыба и морепродукты с низкой степенью переработки, по демпинговым ценам.

Установленная в России система налогообложения, правила таможенного оформления препятствуют развитию рыбопромышленной деятельности, а рыбохозяйственные предприятия уходят с российского рынка. Разница в налогах и сборах значительна при поставке рыбной продукции за рубеж и на российский берег. При официальном экспорте необходимо заплатить пошли-

ну в размере 5–10%, а при поставке продукции на внутренний рынок размер НДС составляет 18%. Затраты в российских портах на приобретение дизтоплива, оборудования, орудий лова в 2–3 раза выше, чем в зарубежных портах. Дешевле в иностранных портах ремонт, услуги, ниже налоги, более льготен кредит. В иностранных портах оформление прихода и отхода, разгрузка судна, его снабжение занимают 3–5 часов. В российских портах оформление документов для кратковременной стоянки судна превышает один день, а в отдельных случаях занимает до трех дней. При этом простой судна стоит от 100 до 500 долл. США в час. В то время как, например, в Пусане (Южная Корея) экипаж платит властям 500 долл. США в сутки за все: за проживание, портовые услуги, ремонт и т.д. [21].

Неблагоприятные условия ведения предпринимательства в рыбохозяйственной деятельности в России вынудили предприятия обратиться за кредитами в зарубежные банки и кредитные организации, а также привлечь займы. Результатом этого стали расчеты по кредитам рыбой и морепродуктами. Развитая инфраструктура, простота оформления привлекают добывающие суда в иностранные порты. Все это не способствует развитию и экономическому процветанию рыбохозяйственной деятельности в ДВФО.

Вследствие сложившихся условий примерно третья часть добытой рыбы продается через F.O.B. (Free of board), т.е. улов передается прямо в море покупателю, который сам фрахтует транспорт. Следует отметить, что при этом рыбаки избавлены от массы проблем: не нужно нести затраты на перевозку продукции, пересекать границу 12-мильной зоны, платить портовые сборы. К тому же рыба, выловленная в 200-мильной зоне, не подлежит экспортному налогообложению. Основным покупателем экспортных морепродуктов на Дальнем Востоке выступают Китай, Республика Корея и Япония, на северо-западе – европейские государства. Решение данной проблемы возможно при упрощении таможенных процедур, снижении сборов и пошлин, развитии сети сервисного обслуживания рыбаков и т.п.

б. Слабая интеграция науки и рыбохозяйственной деятельности. Распад рыбохозяйственного комплекса привел к практическому исчезновению научных исследований в области состояния биоресурсов. На сегодняшний день незначительные объемы финансирования, выделяемые на эти цели, а также организационные и технические просчеты приводят к неточностям в определении объемов допустимого улова по отдельным промысловым объектам. Рассмотрим объемы вылова биоресурсов по выделяемым квотам в 2007 году отдельными субъектами ДВФО (табл. 1.13). Как видно из табл. 1.13, ни один субъект ДВФО не освоил выделенные объемы по квотам.

На сегодняшний день практически отсутствует научно-исследовательский флот. Научно-исследовательские институты, занимающиеся вопросами развития рыбохозяйственной деятельности, такие, например, как ТИНРО, практически не прорабатывают стратегические вопросы развития рыбохозяйственной деятельности в регионе.

Таблица 1.13

Освоение квот на вылов водных биоресурсов субъектами ДВФО в 2007 году

Наименование показателя	Приморский край	Хабаровский край	Камчатская область	Сахалинская область	Магаданская область
Вылов рыбы и морепродуктов (тыс. т.)	676,3	146,9	691,8	518,2	107,3
Объем промышленных квот (тыс. т.)	970,4	185,8	864,0	855,7	150,4
Освоение промышленных квот (%)	70	79	80	61	71

Несовершенна система подготовки специалистов для рыбной промышленности в Дальневосточном регионе. Отраслевые вузы готовят специалистов по перечню специальностей, которые сформировались еще при СССР, а также непрофильным специальностям, востребованным на рынке. Однако такой подход не учитывает требования развития рыбохозяйственной науки, препятствует развитию марикультуры. В результате вузы выпускают специалистов, которые не востребованы рыбопромышленными организациями.

7. Слабая мотивация развития рыбопереработки. Особенно остро в рыбной промышленности России стоит проблема выпуска продукции с глубокой степенью переработки. Особенно она актуальна для продукции, экспортируемой в другие государства. Следует отметить, что строительство крупных комплексов по глубокой переработке рыбы и морепродуктов, а также создание малых и средних рыбоперерабатывающих предприятий не позволят решить проблемы занятости населения в ДВФО, но и увеличат налоговые поступления в бюджеты всех уровней, повысят накопления рыбохозяйственных организаций, наполнят отечественный рынок рыбной продукцией, готовой к употреблению, потеснят зарубежных производителей.

Выход на зарубежные рынки с продукцией глубокой переработки кроме решения вышеуказанных вопросов позволит привлечь иностранную валюту, повысить статус российских производителей. Создание рыбоперерабатывающих производств должно опираться на государственную поддержку, кроме того, нужно в полной мере использовать уже имеющийся в рыбной промышленности потенциал и привлекать иностранных инвесторов, реализуя выгодные проекты.

Таким образом, указанные выше факты являются ключевыми причинами низкой конкурентоспособности российских рыбохозяйственных предприятий на мировом рынке. Важнейшей задачей, требующей безотлагательного решения, назовем сокращение вывоза рыбопродукции с низкой степенью переработки за рубеж. Создание благоприятных условий для сдачи рыбопродукции на россий-

ский берег одно из обязательных условий. Прежде всего, речь идет о кардинальном упрощении порядка оформления захода-выхода судов в порты, сокращение портовых расходов, создание условий для развития системы оптовой торговли. В связи с этим давно назрела необходимость внесения соответствующих изменений и дополнений в закон «О государственной границе Российской Федерации» [39], «Таможенный кодекс Российской Федерации» [40] и в ряд других нормативных актов. Нарращивание производственных мощностей специализированных производств рыбной промышленности должно осуществляться преимущественно на основе расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий. Целесообразно проводить новое строительство только тех объектов, которые предусмотрены государственными программами федерального, отраслевого и регионального уровней. Учитывая ее основополагающую роль в решении продовольственной проблемы, государство должно обеспечить приоритетные условия для стабильного развития рыбной промышленности. Другими словами, необходима новая, социально ориентированная государственная политика в области ее развития, что подтверждает необходимость разработки комплекса мер по повышению конкурентоспособности рыбохозяйственных предприятий на внутреннем и внешнем рынках.

Глава 2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА ИНДИВИДУАЛЬНОМ УРОВНЕ В РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

2.1. Методология формирования комплексной системы управления конкурентоспособностью продукции

Конкурентоспособность рыбной продукции выступает определяющим фактором конкурентоспособности организации и рыбохозяйственной деятельности в регионе. Обеспечение конкурентоспособности продукции – ключевая проблема управления рыбохозяйственной организацией. Формирование эффективной системы управления конкурентоспособностью рыбопромышленной организацией является важнейшей научной и практической задачей.

Система – это такое логическое объединение элементов, при котором каждый выполняет только ему присущие функции. Любая система состоит как минимум из двух элементов – субъекта и объекта управления. Субъект управления – орган управления, объект управления – это предприятие в целом, отдельный цех, участок или служба, то, на что направлено управляющее воздействие. Любая система может рассматриваться как подсистема некоторой более крупной системы. Самая простая система управления состоит из двух элементов: один, из которых должен быть способен воздействовать, а другой воспринимать это воздействие (рис. 2.1). Другими словами, любая система имеет объект и субъект управления, находящиеся в постоянной связи и взаимодействии [41].



Рис. 2.1. Система управления конкурентоспособностью продукции

Схема, представленная на рис. 2.1, раскрывает взаимосвязь между субъектом и объектом управления, информационные потоки, связывающие два ключевых элемента в системе. Если адаптировать приведенную схему к управлению конкурентоспособностью рыбной продукции, то в качестве субъекта управления будет выступать соответствующий орган, аппарат управления конкурентоспособностью продукции. Перечень его функций будет включать разработку организационно-технических мероприятий по повышению и обеспечению конкурентоспособности продукции, находить средства и методы достижения поставленных целей, определять программу действий и организационно-распорядительное воздействие на объект управления (принимать управляющие решения).

Управляемая система (объект управления) – производственные подразделения, службы, отделы, ответственные за формирование конкурентоспособности продукции и отдельных ее составляющих, именно там осуществляются процессы выполнения заданной программы, которые информируют субъект управления о ходе её выполнения, возникающих отклонениях, их причинах и виновниках. На основании полученной информации орган управления проводит анализ, вносит корректировки, снова дает команды по информационным каналам прямой связи. Систему управления и ее структуру можно рассматривать в различных аспектах:

- по элементам;
- по функциям;
- по этапам принятия управленческих решений;
- по подсистемам и др.

Научную основу управления составляет методология, представляющая совокупность принципов, методов экономического механизма управления, исходящих из экономических законов развития общества. Любая система управления имеет право на существование при наличии целей управления и четко определенных конечных результатов ее функционирования, так как без целей управление становится бессмысленным [42]. Реализация целей управления и получение конечных результатов возможно при наличии в системе экономического механизма управления, который рассматривается как средство их достижения с минимальными затратами ресурсов.

Экономический механизм управления необходим для реализации конкретных целей и представляет собой совокупность принципов, методов, средств управления, а также административно-правовых, экономических рычагов, стимулов и органов управления. Механизм управления занимает центральное место в системе управления и служит для приведения системы в действие и обеспечения ее эффективного функционирования, для достижения поставленных целей и получения желаемых конечных результатов.

Основу современного совершенствования управления составляют разработка принципов управления, уточнение структуры, функций, процессов управления и перестройка экономического механизма управления конкурентоспособностью продукции.

Формирование системы управления конкурентоспособностью продукции на рыбохозяйственных предприятиях должно отвечать требованиям, обеспечи-

вающим ориентацию производства на спрос, рыночную конъюнктуру, и определять ассортимент рыбной продукции исходя из потребительских предпочтений и экономических выгод рыбохозяйственной организации; способствовать повышению эффективности деятельности рыбохозяйственной организации, получению целевой прибыли, рациональному снижению затрат. Что касается управления по центрам ответственности, то менеджер, ответственный за результаты деятельности определенного звена, должен быть наделен полномочиями, необходимыми для получения результата.

Также критерии формирования системы управления подразумевают:

- гибкость, способность осуществлять текущую корректировку целей и программ в зависимости от состояния конъюнктуры рынка;

- выявление качества предлагаемой продукции, цены, рекламы и т.п. и ориентацию на конечные результаты деятельности организации (самостоятельных подразделений) в процессе обмена;

- выработку требований к качеству продукции, ее расфасовке, маркировке, транспортировке, другим ее потребительским свойствам, обусловленным конъюнктурой рынка, спросом, потреблением.

- использование современных средств и информационных систем при принятии обоснованных и оптимальных решений.

Как было отмечено ранее, основы методологии управления конкурентоспособностью продукции составляют принципы управления, которые рассматриваются как основополагающие общие правила, положения, требования к управлению конкурентоспособностью. Управление конкурентоспособностью продукции является одной из подсистем управления производством, в связи с этим построение и функционирование систем управления конкурентоспособностью продукции должно опираться на общие принципы, методы управления и соответствовать требованиям, предъявляемым к системе управления конкурентоспособностью продукции, основу которой на предприятиях рыбной отрасли должны составить следующие общие принципы:

- ориентация производства рыбной продукции на рыночную конъюнктуру;

- принцип целевой стратегии управления;

- принцип системности, комплексности управления конкурентоспособностью;

- принцип ориентации на конечные результаты;

- принцип стимулирования.

Принцип ориентации производства на рыночную конъюнктуру состоит в том, что на предприятиях проблеме повышения конкурентоспособности продукции должны быть подчинены все виды производственно-маркетинговой деятельности в области уровня качества, цены, упаковки, рекламы и т.п., обусловленные сложившейся конъюнктурой рынка и ее изменениями. В этой связи для управления конкурентоспособностью продукции на предприятии должна быть разработана программа обеспечения требуемого уровня конкурентоспособности продукции с привлечением всех производственных цехов, отделов, служб маркетинга, сбыта продукции и др., создан организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью продукции (ОЭМУКП), обеспечи-

вающий приведение в действие и поддержание функционирования системы управления конкурентоспособностью.

Принцип целевой стратегии управления. В управлении конкурентоспособностью продукции проблема цели является центральной, так как именно на основании поставленных целей и задач управления определяются стратегия и тактика и регулируются все действия в процессе управления системой. Каждое действие должно иметь ясную и определенную цель. От правильности выбора цели во многом зависят структура, состав функций, размеры системы управления конкурентоспособностью рыбной продукции и ее эффективность. При высокой конкурентоспособности продукции целью системы управления будет поддержание достигнутого уровня в заданном состоянии. В этом случае, как правило, не требуется количественное увеличение, а ряд элементов может быть сокращен с передачей части их функций другим подразделениям в порядке совмещения функций. Низкий уровень конкурентоспособности продукции определяет цели и задачи, реализация которых приведет к усилению системы управления.

Принцип системности, комплексности управления конкурентоспособностью обеспечивает тесную взаимосвязь целей и задач управления конкурентоспособностью продукции с необходимыми для их достижения средствами, методами и ресурсами. Решение любой задачи в системе должно быть обеспечено необходимыми ресурсами. Системный подход предусматривает управление конкурентоспособностью продукции на всех стадиях жизненного цикла продукта, на всех уровнях управления: как по вертикали – по уровням руководства, так и по горизонтали – по функциям управления конкурентоспособностью. Реализация данного принципа позволит повысить научную обоснованность принимаемых решений и сбалансированность их с финансовыми и материальными ресурсами.

Принцип ориентации на конечные результаты является одним из важнейших принципов управления конкурентоспособностью рыбной продукции. Все действия в системе управления конкурентоспособностью продукции, начиная с определения целей и задач, должны быть направлены на достижение конечного результата. Данный принцип предполагает получение конечных результатов при минимальных затратах.

Принцип стимулирования призван обеспечить использование всего спектра стимулов (моральных и материальных) для повышения конкурентоспособности продукции. Стимулирование труда производственных рабочих, специалистов, административно-управленческого персонала является основным побудительным мотивом повышения конкурентоспособности продукции на предприятиях рыбной отрасли.

Анализ экономической литературы [43, 44, 45, 46, 47 и др.] позволяет выделить следующие основные научные подходы к управлению: системный, процессный, динамический, административный, комплексный, маркетинговый, нормативный, ситуационный, поведенческий, количественный, интегральный. Различные научные подходы не следует противопоставлять, наоборот, они дополняют друг друга.

В настоящем исследовании системы управления конкурентоспособностью продукции упор сделан в основном на маркетинговый, рыночный подход, обусловливающий, в первую очередь, реализацию принципов и вышеуказанных требований управления конкурентоспособностью, учитывающих сложившуюся конъюнктуру рынка: спрос, предложение, цены, емкость рынка, качество продукции и т.п. Для практической реализации маркетингового подхода к управлению конкурентоспособностью необходимо создать организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью продукции и определить методы управления ею. При формировании системы управления важным моментом является определение структуры. Профессор Р.А. Фатхутдинов в своих работах предлагает структуру системы управления, включающую четыре подсистемы: целевую; обеспечивающую; подсистему организации управления; управляемую [48, 49, 46, 7].

Считаем, что важнейшими моментами при проектировании системы управления выступают выявление функций, относящихся к управлению конкурентоспособностью продукции, и установление их взаимосвязи с функциями управления производством. Следует отметить, что в рыбной промышленности еще слабо ведутся исследования функций управления конкурентоспособностью продукции, что является одной из основных причин отсутствия систем управления конкурентоспособностью продукции.

Представляется целесообразным в качестве основных функций управления конкурентоспособностью рыбной продукции выделить следующие:

- планирование повышения конкурентоспособности продукции;
- организацию и координацию управления;
- контроль обеспечения повышения конкурентоспособности;
- оценку уровня конкурентоспособности продукции;
- учет и анализ процессов управления конкурентоспособностью;
- регулирование процессов управления конкурентоспособностью.

Для создания оптимальной структуры и численности служб управления конкурентоспособностью продукции предлагается распределить функции между структурными подразделениями организации следующим образом (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Распределение функций управления конкурентоспособностью продукции

Функция управления	Структурное подразделение
1	2
Планирование повышения конкурентоспособности продукции	Отдел (менеджер) по управлению конкурентоспособностью продукции, отдел маркетинга, а также плановый и производственный отделы
Организация и координация управления	Руководство предприятия, начальники структурных подразделений, отдел (менеджер) по управлению конкурентоспособностью продукции

Окончание табл. 2.1

1	2
Контроль обеспечения повышения конкурентоспособности	Производственный отдел, бухгалтерия, аналитический отдел, отдел маркетинга
Оценка уровня конкурентоспособности продукции	Отдел (менеджер) по управлению конкурентоспособностью продукции, оперативно создаваемые группы
Учет и анализ процессов управления конкурентоспособностью	Бухгалтерия, финансовый отдел, аналитический отдел
Регулирование процессов управления конкурентоспособностью	Руководство предприятия, отдел (менеджер) по управлению конкурентоспособностью продукции, отдел труда и заработной платы, производственный отдел

В соответствии с определенными выше функциями управления можно представить структуру системы управления конкурентоспособностью продукции, как показано на рис. 2.2.

Данная графическая модель, по-существу, более детально (в части функций управления) раскрывает схему, приведенную на рис. 2.2.

Система управления конкурентоспособностью рыбной продукции является подсистемой управления организацией и находится во взаимодействии с внешней средой. Анализ экономической литературы [50, 51, 52, 53] позволяет выделить следующие компоненты внешней среды: макросреда, микросреда. Все перечисленные компоненты внешней среды оказывают прямое или косвенное влияние на конкурентоспособность выпускаемой продукции, а также на эффективность и устойчивость работы предприятия в целом.

Макросреда – совокупность субъектов и сил, действующих за пределами предприятия, но при этом они могут как представлять возможности для эффективного функционирования системы, так и создавать угрозы

Основными факторами макросреды являются демографические, экономические, социально-культурные, технологические, природные, политические (правовые). Некоторые факторы макросреды оказывают прямое влияние на функционирование системы, другие – косвенное.

Микросреда – это часть внешней среды, включающая в себя элементы, с которыми система регулярно вступает во взаимодействие и которые возможно определенным образом контролировать. К элементам микросреды следует отнести: само предприятие (его внутреннюю среду), непосредственных конкурентов предприятия по выпускаемым видам продукции; всех поставщиков, находящихся на «входе» в систему; маркетинговых посредников организации по «входу» и «выходу» системы; потребителей; контактные аудитории (кредитные учреждения, средства массовой информации, государственные, общественные организации, контролирующие органы, общественность и внутренние контактные аудитории).

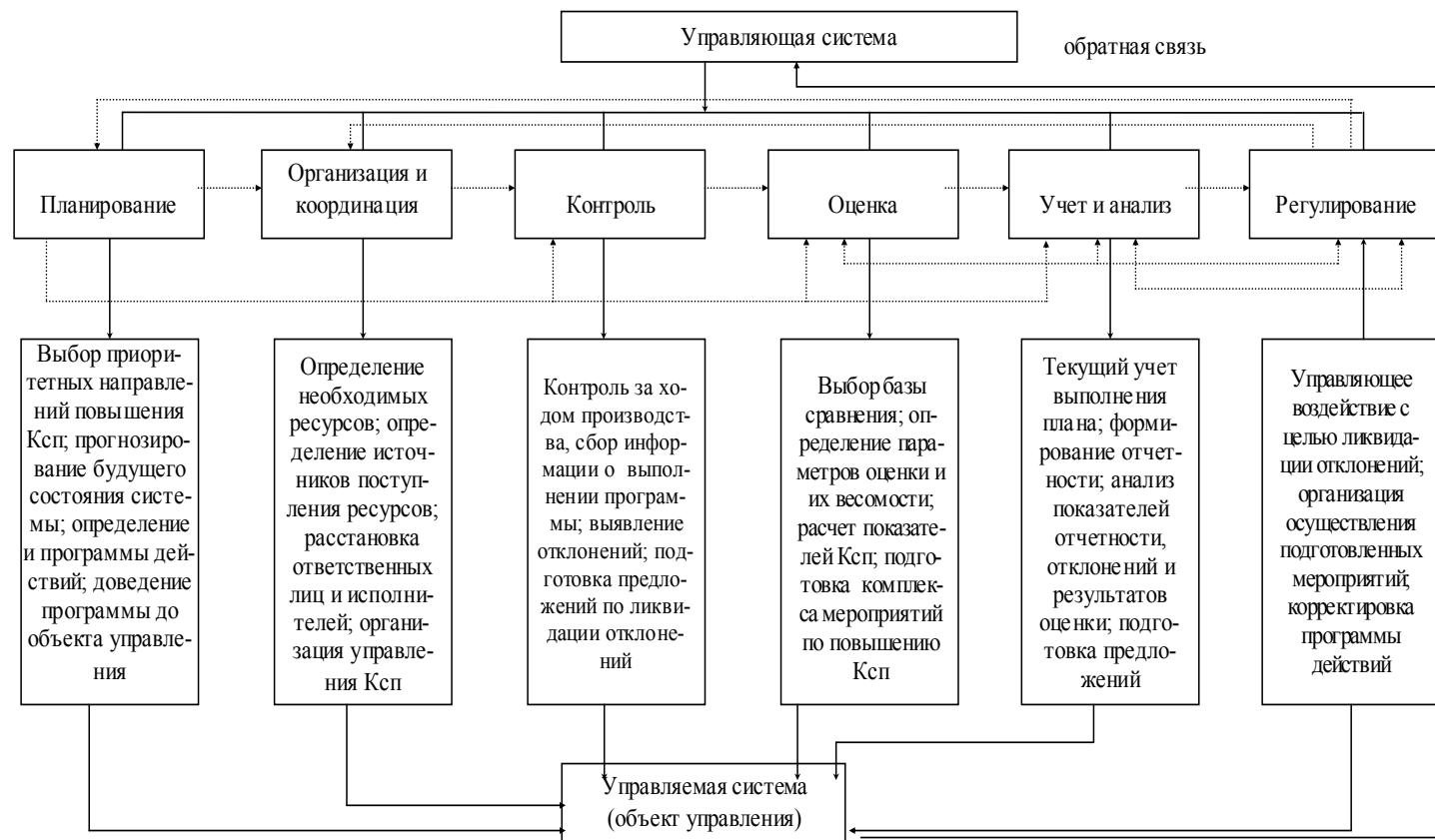


Рис. 2.2. Модель структуры управления конкурентоспособностью рыбной продукции по функциям

Анализ внешней среды позволяет выявить факторы, содействующие успешному функционированию системы, или, наоборот, препятствующие. Для внешней среды характерен динамизм, поэтому для системы управления конкурентоспособностью рыбной продукции существенное значение имеют усиление прогностических функций и умение системы адаптироваться к изменениям внешней среды.

Управляющее воздействие субъекта на объект управления осуществляется для достижения поставленных целей. Под целями системы понимаются желаемые конечные результаты. Именно при определении целей, постановке задач закладываются параметры, обеспечивающие конкурентоспособность рыбной продукции на внешнем (внутреннем) рынке, и формируется стратегия управления конкурентоспособностью продукции. На основе анализа экономической литературы предлагаются следующие правила формулирования целей:

- 1) определить цель и задачи, решаемые для ее достижения;
- 2) дать ей четкую формулировку, максимально используя количественные показатели и временные периоды;
- 3) сконцентрировать цели на самом важном;
- 4) обсудить цели в коллективе;
- 5) принять стратегические и тактические решения.

Управление конкурентоспособностью продукции является многоцелевой системой. При этом цели имеют определенную иерархию и должны быть направлены на конечный результат. На рис. 2.3 представлена иерархия целей рыбохозяйственной организации.



Рис. 2.3. Иерархия целей рыбохозяйственной организации

Целью любой подсистемы в системе управления рыбохозяйственной организацией считается обеспечение прибыли при удовлетворении потребителей. Под целями системы понимаются желаемые конечные результаты деятельности. В рамках генеральной цели каждая подсистема имеет свои цели. Так, система управления конкурентоспособностью имеет две цели: обеспечение выпуска конкурентоспособной продукции; повышение спроса и объемов продаж продукции. Достижение каждой цели требует постановки задач.

Следует отметить, что задачи у каждой рыбохозяйственной организации будут различны в зависимости от ряда факторов: от масштабов деятельности организации, поставленных задач, структура службы управления конкурентоспособностью продукции может быть различна (от одного менеджера по управлению конкурентоспособностью продукции до отдельного структурного подразделения).

При построении системы управления конкурентоспособностью продукции предлагается использовать комплексный подход к управлению, согласно которому система должна действовать на всех стадиях жизненного цикла продукта, на всех уровнях управления, как по вертикали – по уровням руководства, так и по горизонтали – по функциям управления конкурентоспособностью продукции.

Для обеспечения слаженной работы всех специалистов, объединенных в общую систему управления конкурентоспособностью продукции, необходимо четко разграничить их функции, права и обязанности.

Важным моментом при формировании системы управления конкурентоспособностью продукции становится создание организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью продукции. Это необходимо для приведения системы в действие, для обеспечения ее стабильного функционирования.

Организационно-экономический механизм системы управления конкурентоспособностью продукции должен обеспечить сознательное использование экономических законов, закономерностей для достижения поставленных целей, эффективной реализации целей управления конкурентоспособностью продукции. Особенности организационно-экономических механизмов определяются характером действий по организации управления.

На рис. 2.4 представлена схема организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью продукции на предприятиях рыбной отрасли, центральное место в котором занимает орган управления (его необходимо создать на предприятии или эти функции возложить на отдел маркетинга).

Этот орган управления должен вести анализ конъюнктуры рынка и разрабатывать программу повышения конкурентоспособности продукции: повышения ее качества, снижения себестоимости и цен, внедрения маркетинговых мероприятий по формированию спроса, сбыта; осуществлять контроль и анализ конкурентоспособности продукции и обеспечивать ее повышение.



Рис. 2.4. Схема организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью продукции

Для успешного функционирования системы необходимо создать условия для повышения конкурентоспособности с привлечением всех отделов, служб организации, связанных с обеспечением конкурентоспособности продукции, так как один орган управления не сможет обеспечить ее рост и поддержание на должном уровне. В этой связи необходимо рационально распределить все функции обеспечения конкурентоспособности продукции между цехами, отделами, занятыми обеспечением конкурентоспособности. Служба управления конкурентоспособностью продукции, например бюро управления (БУКСП), должна осуществлять общее управление и координацию деятельности всех подразделений организации. В этой ситуации необходимо определить состав функций по управлению конкурентоспособностью продукции и рационально перераспределить их между отделами, службами предприятия, как это предлагается на рис. 2.5.

Использование комплексного целевого подхода для построения системы управления конкурентоспособностью продукции позволит объединить усилия специалистов различных служб в единую систему и целенаправленно управлять их деятельностью по обеспечению повышения конкурентоспособности продукции.



Рис. 2.5. Схема взаимосвязи БУКСП с отделами, службами предприятия

Важным моментом определения организационного механизма системы управления конкурентоспособностью является выбор организационной структуры, представляющей собой совокупность подразделений рыбохозяйственной организации, осуществляющих координацию деятельности системы управления конкурентоспособностью продукции. Тип организационной структуры у каждой рыбохозяйственной организации будет различным в зависимости от масштабов производства; номенклатуры выпускаемой рыбной продукции; объемов и географии продаж; видов рыбохозяйственной деятельности; уровня специализации; степени развития инфраструктуры региона и др.

Для эффективного функционирования системы управления конкурентоспособностью необходимо последовательно установить:

- объем производства, ассортимент выпускаемой продукции, мероприятия, необходимые для достижения поставленных целей;
- требуемое ресурсное обеспечение для получения намеченного объема производства и продаж, а также решения поставленных целей.

Также важно разработать процессы, которые обеспечат переработку компонентов, находящихся на «входе» в систему в продукцию на «выходе», предусмотреть структуры по претворению этих процессов в жизнь.

Организационный механизм управления конкурентоспособностью продукции должен обеспечить преобразование цели в конечный результат. На рис. 2.6 представлена последовательность преобразования цели. Для достижения поставленных целей определены необходимые организационно-технические мероприятия, средства и механизмы достижения целей, совокупность требуемых ресурсов. Если, например, целью управления является

повышение конкурентоспособности продукции, то для ее достижения необходимо решить четыре основных задачи:

- задача 1 – повысить качество продукции;
- задача 2 – снижение издержек производства на 4,5–5%, обуславливающее возможность снижения цены на 3–3,5%;
- задача 3 – усиление рекламы, продвижения продукции, стимулирование сбыта;
- задача 4 – освоение новых рынков, включая выход на зарубежные рынки и т.п.

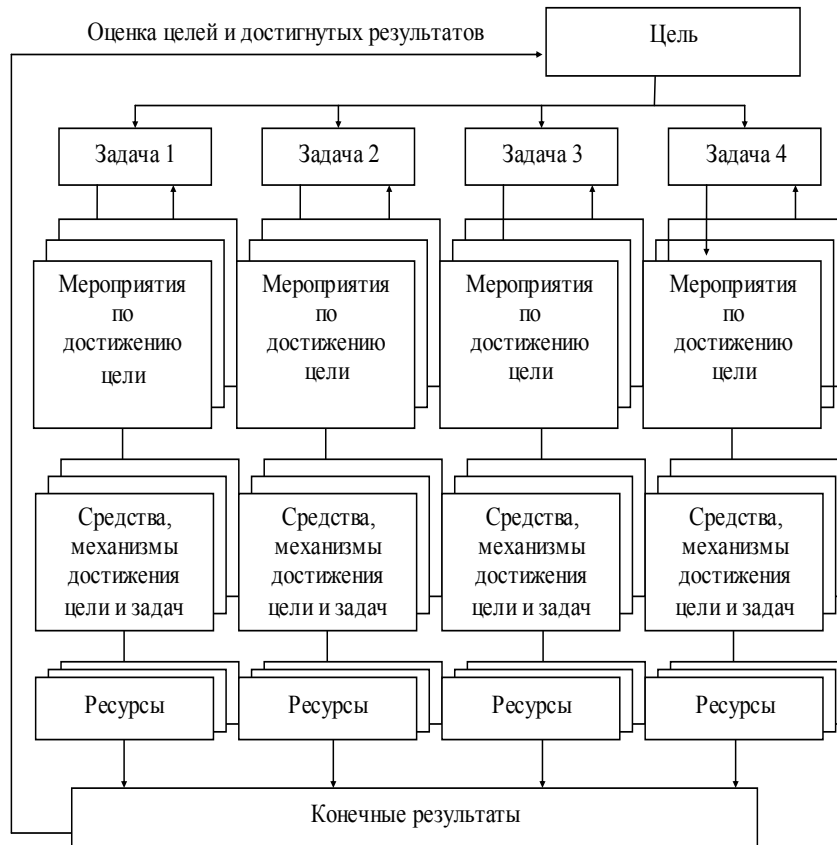


Рис. 2.6. Схема преобразования цели в системе управления конкурентоспособностью рыбной продукции

Основными мероприятиями по достижению цели и задач управления конкурентоспособностью продукции считаются использование в производстве сырья высокого качества, оснащение производства современным оборудованием, применение инновационных технологий обработки, хранения продукции и т.п.

Среди средств достижения цели могут быть освоение новых видов продукции, технологий производства, прогрессивных методов организации труда и культуры производства; совершенствование планирования, мотивации, и стимулирования труда; усиление административно-правового воздействия на объект управления и т.п.

Основным условием достижения цели и эффективности управления являются наличие трудовых, эффективное использование материально-технических, финансовых и других ресурсов, без которых невозможно целенаправленно управлять процессом производства и обеспечивать требуемый уровень конкурентоспособности продукции и эффективности производства.

Именно комплексная увязка цели, задач, средств достижения цели и ресурсов позволит достичь запланированных конечных результатов. Это и составляет основу комплексного системного подхода к управлению производством и организации управления конкурентоспособностью продукции.

Для достижения целей и эффективного управления конкурентоспособностью продукции необходимо осуществлять систематический мониторинг и оценку степени соответствия достигнутых промежуточных и конечных результатов поставленным целям и задачам управления и своевременно принимать управленческие решения по правовому, административному, экономическому контролю и регулированию процессов управления конкурентоспособностью продукции.

Важнейшим экономическим рычагом организационно-экономического механизма управления является стимулирование рабочих и служащих в достижении высшего качества продукции и минимальных издержек производства. В этой связи предлагается разработать и утвердить положение по стимулированию работников предприятия, где за выполнение плана по изготовлению и реализации высококачественной продукции предусмотреть премирование, например, в размере 25–30% тарифной ставки рабочих. Это позволит заинтересовать исполнителей в изготовлении конкурентоспособной продукции, а соответственно и в увеличении объемов продаж.

При определении сфер контроля в системе необходимо закрепить исполнителей за руководителями, установить формы, обозначить сроки проведения.

Любая система не будет работоспособной без отлаженной системы коммуникаций. Информация может распространяться по двум направлениям: вертикальному (по уровням иерархии) и горизонтальному (на каждом уровне). Важным моментом при создании организационного механизма управления конкурентоспособностью продукции является создание коммуникационных систем, определение порядка обмена информацией.

Опираясь на организационно-экономический механизм, система управления должна обеспечивать тесную взаимосвязь конкурентоспособности продукции со спросом, сбытом и эффективностью производства, а также осуществлять комплексное воздействие на определенные объекты управления на всех стадиях жизненного цикла продукции и уровнях управления.

2.2. Основы методики планирования конкурентоспособности рыбной продукции

Реализация каждой функции в системе управления конкурентоспособностью продукции рыбохозяйственной организации требует разработки методики.

Проблемы планирования конкурентоспособности продукции еще слабо изучены как в отечественной теории и практике, так и зарубежной. Поэтому в практике управления предприятиями рыбной промышленности в настоящее время не накоплено достаточного опыта.

Конкурентоспособность продукции является основным условием роста спроса на неё и складывается из ряда факторов (они были рассмотрены в предшествующих разделах работы), которые обеспечиваются при внедрении в производство новейших достижений науки и техники. В этой связи в основу планирования конкурентоспособности продукции должна быть положена инновация. Поэтому планы повышения конкурентоспособности продукции должны быть увязаны с планами инновационной деятельности по внедрению в производство новейших достижений науки и техники.

Обеспечение требуемого уровня конкурентоспособности продукции, его повышение зависят от технических, маркетинговых, экономических, организационных факторов и конъюнктуры рынка. Поэтому планы повышения и обеспечения конкурентоспособности продукции должны предусматривать соответствующие разделы по реализации указанных мероприятий для благоприятного сочетания указанных факторов.

Основу любого плана составляют показатели планирования. При планировании конкурентоспособности продукции необходимо предусмотреть такие показатели, которые посредством воздействия на составляющие конкурентоспособности обеспечивали бы достижение поставленных целей и задач.

В связи с тем, что повышение конкурентоспособности связано с длительным периодом освоения новых видов продукции, технологий обработки, рынков сбыта, необходимо текущее планирование в пределах года увязывать с перспективными планами и общей стратегией развития организации.

Основу методологии планирования конкурентоспособности продукции составляют принципы планирования, представляющие собой требования и конкретные правила планирования, обуславливающие правильность, новизну, научную обоснованность, эффективность планирования и стимулирования. Как было отмечено, принципы определяют общие требования к разработке плана, на их основе базируется логика всего планирования конкурентоспособности продукции.

Научные принципы исходят из экономических законов развития рынка и представляют собой результаты перехода от познания сущности законов к разработке механизма реализации этих законов. Первичными и важнейшими из них являются принципы планирования, которые в данном случае рассматриваются как общие правила и положения разработки и обоснования планов.

Изучение экономической литературы [54, 55, 56, 57], анализ законов спроса и предложения, предельной полезности, системности, конкуренции, а также

исследование факторов конкурентоспособности продукции, методов целевого планирования и управления позволили выделить и сформулировать следующие принципы планирования конкурентоспособности продукции:

- принцип комплексности планирования;
- принцип неснижающейся конкурентоспособности продукции или конкурентной обновляемости продукции;
- принцип приоритетности планирования;
- принцип эффективности конкурентоспособности продукции;
- принцип преемственности планирования.

Сущность принципа комплексности планирования вытекает из того, что уровень конкурентоспособности продукции зависит от ряда факторов (качества продукции, издержек производства и цены, продвижения, распространения продукции и т.п.).

При формировании планов повышения и обеспечения конкурентоспособности следует учитывать все вышеуказанные факторы, осуществлять их комбинацию таким образом, чтобы достичь поставленных целей в режиме ресурсосбережения. В этой связи план повышения конкурентоспособности должен включать мероприятия, направленные на:

- 1) повышение качества продукции;
- 2) снижение издержек;
- 3) формирование спроса.

Только комплексность планирования позволит обеспечить рост конкурентоспособности продукции.

Принцип конкурентной обновляемости продукции.

Конкурентоспособность продукции – категория динамичная, она изменяется в зависимости от потребностей общества и находится в прямой зависимости от научно-технического прогресса, инноваций, направленных на внедрение в производство новейших достижений науки и техники, передового отечественного и зарубежного опыта. Поэтому при планировании конкурентоспособности продукции следует предусматривать обновление и расширение ассортимента выпускаемой продукции, улучшение потребительских свойств продукции посредством применения оригинальных рецептур, использования современных технологий обработки и т. п.

Принцип приоритетности планирования.

В условиях рынка конкурентоспособной является только та продукция, которая соответствует определенным потребностям потребителя, пользуется спросом на рынке и удовлетворяет потребности общества. В связи с этим планирование конкурентоспособности продукции должно быть направлено на удовлетворение потребностей общества и целесообразно только после анализа конъюнктуры рынка, его емкости, спроса и цен на продукцию. При планировании конкурентоспособности следует отдавать предпочтение более качественным, недорогим видам продукции, ориентированной на платежеспособный спрос массового потребителя.

Принцип эффективности конкурентоспособности продукции.

Механизм действия данного принципа основан на сопоставлении затрат на повышение качества и обеспечение конкурентоспособности продукции с финансовыми результатами.

Если затраты на получение определенного результата превышают получаемый в итоге полезный эффект, то данные затраты не рациональны и не обоснованны. Высокие цены снижают конкурентоспособность продукции, спрос и сбыт, а в конечном итоге прибыльность организации.

Принцип преемственности планирования. Механизм действия данного принципа заключается во взаимосвязи и преемственности текущего и стратегического планирования конкурентоспособности продукции и всей производственной деятельности организации в соответствии с общей стратегией организации.

Планирование конкурентоспособности продукции целесообразно осуществлять по двум направлениям:

- 1) определение плановых показателей;
- 2) планирование организационно-технических, экономических и маркетинговых мероприятий по повышению и обеспечению конкурентоспособности продукции.

Можно привести огромный перечень показателей, отражающих уровень конкурентоспособности, которые также будут характеризовать деятельность организации.

Перечень показателей должен затрагивать различные аспекты, составляющие конкурентоспособности. Каждая рыбохозяйственная организация определяет свой перечень, исходя из стратегии развития, поставленных целей и задач.

Разработан и предлагается базовый набор плановых показателей конкурентоспособности. Представляется целесообразным плановые показатели разделить на группы и выделить три составляющих:

- I – показатели качества продукции:
- удельный вес продукции по категориям качества;
 - удельный вес продукции в экспортном исполнении;
 - удельный вес продукции, занявшей призовые места на конкурсах и т.п. (лучший товар года и др.);
 - коэффициент обновления продукции;
 - коэффициент возвратов.
- II – стоимостные показатели:
- объем продаж конкурентоспособной продукции (в разрезе отдельных видов) в денежном (руб.) и натуральном измерении (шт., кг., туб. и т.п.);
 - затраты на рубль продаж (коп.);
 - рентабельность продукции;
 - рентабельность продаж.
- III – показатели продвижения и сбыта:
- рынки сбыта – целевые показатели по отдельным сегментам (доля рынка, охват целевого рынка);
 - эффективность расходов на продвижение продукции;
 - удельный вес продукции на новых рынках;
 - удельный вес продукции на зарубежных рынках.

На достижение данных показателей должны быть направлены мероприятия как текущего, так и перспективного, стратегического планирования.

Процесс разработки плана обеспечения и повышения конкурентоспособности продукции рыбохозяйственной организации должен базироваться на указанных выше принципах и осуществляться поэтапно. Предлагается следующая последовательность планирования (рис. 2.7).

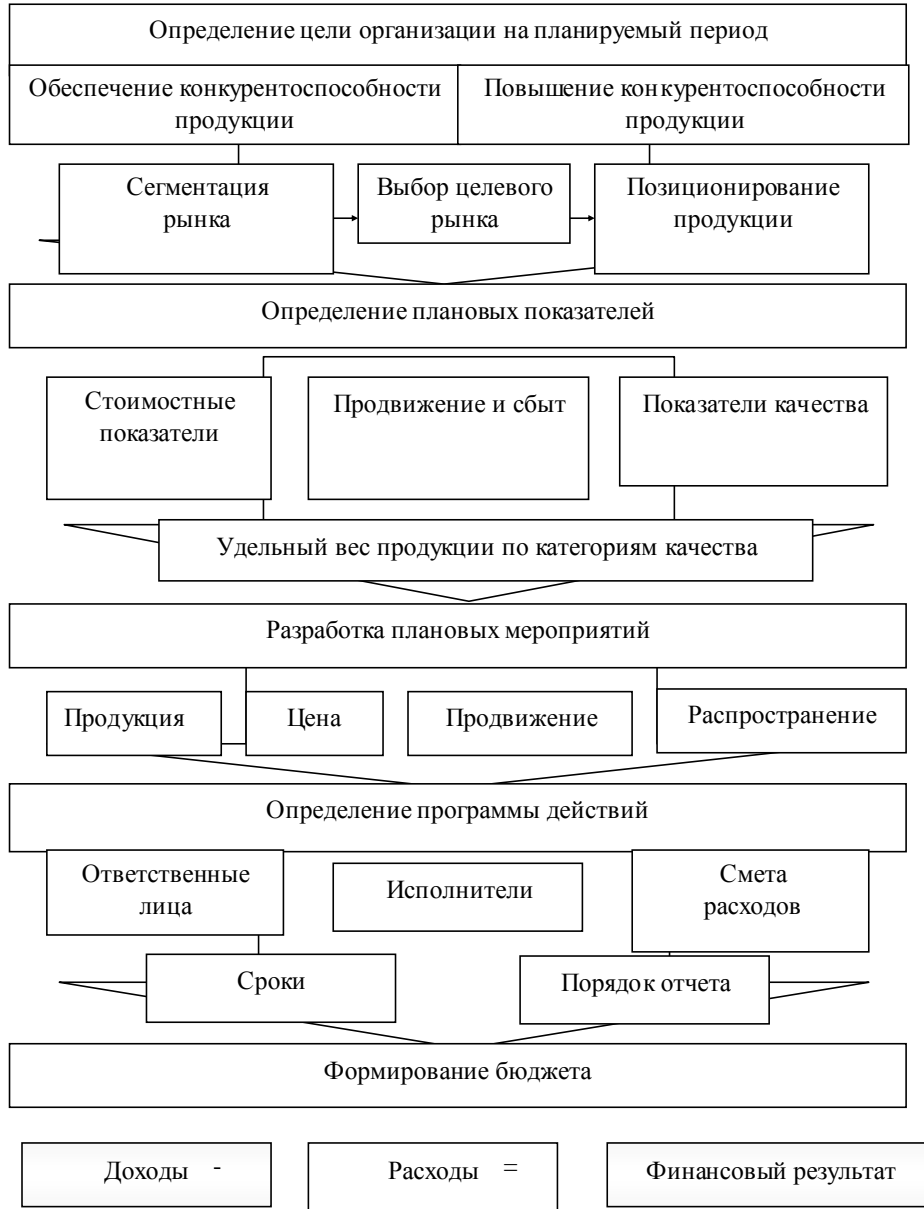


Рис. 2.7. Этапы планирования конкурентоспособности продукции

Первым этапом планирования конкурентоспособности продукции должно стать определение целей компании в данном направлении на планируемый период.

Основной целью (генеральной) деятельности предприятий рыбной промышленности Дальнего Востока является получение прибыли за счет наиболее полного удовлетворения потребностей общества в рыбной продукции.

Для достижения поставленной цели каждая организация формирует целевые подсистемы, важнейшими являются повышение и обеспечение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

В рамках общей цели могут быть выделены отдельные направления, наиболее важные на отчетный период. Для достижения желаемого результата в рамках стратегии компании на планируемый период производится сегментация рынка, выбор целевого рынка и позиционирование продукта на нем.

Предприятия рыбной промышленности Дальневосточного региона выпускают пищевую продукцию (более 80% в общем объеме), потребителем которой является население. Поэтому, в основном, именно предприятия являются участниками потребительского рынка, зачастую осуществляя доведение продукции до потребителя через сеть оптово-розничных организаций. Любой рынок состоит из сегментов, однако не всякий вариант сегментирования одинаково полезен. Анализ отечественной и зарубежной литературы [58, 59, 60, 61, 62, 53] позволяет сделать вывод о том, что универсального подхода к сегментированию рынков не существует. Под сегментом рынка следует понимать выделенную по определенному критерию группу потребителей. Сегментирование рынка может осуществляться по географическому, демографическому, психографическому и поведенческому принципу (рис. 2.8).

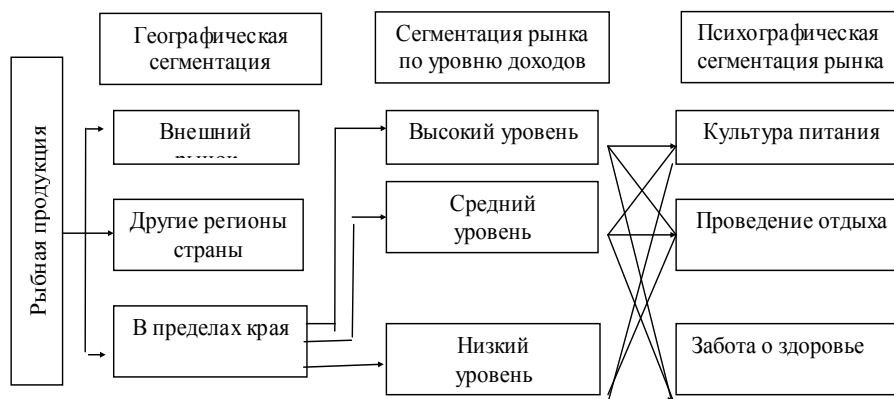


Рис. 2.8. Трехступенчатая сегментация рынка рыбной продукции применительно к Приморскому краю

Для рыбохозяйственных предприятий целесообразно проводить многоступенчатую сегментацию. На первом этапе важно определиться в части географии распространения продукции. Предлагаемая производителями рыбная продукция является продуктами питания и соответственно может приобретаться ежедневно.

Однако она изготовлена с применением различных способов обработки, у нее различная стоимость и др. Поэтому на втором этапе для различных групп продукции следует определять свои рыночные сегменты исходя из социально-экономических признаков. В качестве третьего критерия сегментации целесообразно выбрать психографические признаки – деление населения на социальные классы, в зависимости от стиля жизни и т.п.

На рисунке 2.8 предлагается трехступенчатая схема сегментации рынка для рыбной продукции, выпускаемой производителями Приморского края. На первой ступени определены сегменты рынка по географическим критериям. При необходимости можно провести вторую ступень географической сегментации: для внешнего рынка в разрезе стран, регионов и т.п.; для внутреннего рынка по регионам, областям (краям), городам и т.п.; для рынка Приморского края по населенным пунктам, а при необходимости и по отдельным районам населенного пункта.

На второй ступени в данной схеме рассматривается сегментация рынка Приморского края по уровню доходов населения. Такая сегментация позволит ориентировать отдельные производственные линии на соответствующий сегмент рынка. Следует отметить, что аналогичная сегментация может быть проведена и для других регионов страны. Для внешнего рынка данная сегментация вряд ли будет целесообразной. Здесь лучше рассмотреть национальные традиции в питании или иные, более существенные, аспекты, хотя уровень доходов также имеет значение.

На третьей ступени предлагается произвести психографическую сегментацию. Культура питания всегда занимала существенное значение в обществе. Известно, что рыбная продукция является источником белков, в ней содержится уникальная комбинация аминокислот и других полезных для организма элементов. Включение рыбных блюд в рацион питания является залогом здоровья каждого человека. Во времена социализма на предприятиях общественного питания даже выделялся отдельный «рыбный день».

Правильное и сбалансированное питание имеет значение для всех слоев населения независимо от уровня доходов. Разница лишь в том, что покупатели с высоким уровнем доходов могут позволить включить в рацион гребешок, креветку, икру, а низко доходные слои населения для обеспечения белкового содержания в рационе приобретают камбалу, минтай, сельдь и т.п. Учитывать такое разделение на рынке также очень важно.

Проведение отдыха также имеет особое значение для определения сегментов рынка рыбной продукции. Часто население проводит выходные дни, выезжая на пикники, приглашая гостей, проводя торжества и т.п. Здесь также есть возможность мотивировать покупателя на выбор рыбной продукции.

Забота о здоровье, конечно же, проявляется в правильном сбалансированном питании. Кроме того, проблема лишнего веса, волнующая США в последние десятилетия, встала и в нашей стране. Существует множество диет, в том числе белковых, почему же их не разработать на основе рыбной продукции?

В результате проведения предлагаемой сегментации производитель определяет группы покупателей, одинаково реагирующих на предлагаемый продукт и набор побудительных стимулов. Далее определяется, какие сегменты более

привлекательны, оценивается возможность проникновения на них. Таким образом, компания осуществляет отбор целевых сегментов рынка.

После определения целевых рынков компании необходимо определить, какую позицию занимает ее продукция на рынке (если она уже имеет определенную долю) или какую позицию стремится занять (для новых видов продукции). Более подробно позиционирование продукции будет рассмотрено в следующем разделе данной работы.

Вторым этапом планирования конкурентоспособности является определение перечня плановых показателей повышения и обеспечения конкурентоспособности продукции в рамках конкурентной стратегии организации и их индикативных значений.

На третьем этапе разрабатываются конкретные мероприятия, проведение которых приблизит достижение поставленной цели в рамках определенной компанией стратегии.

Определение плановых мероприятий по обеспечению и повышению конкурентоспособности рыбной продукции (рис. 2.9) должно опираться на анализ потребительских запросов, требований мировых и отечественных стандартов.



Рис. 2.9. Порядок определения плановых мероприятий

На их основе вырабатываются требования к планируемой продукции. Для обеспечения выполнения плановых мероприятий необходимо изучить потенциальные возможности организации. Немаловажным моментом при определении

планируемых мероприятий по повышению и обеспечению конкурентоспособности продукции является анализ рынка, его конъюнктуры, емкости, а также поведения конкурентов.

Для каждого предприятия рыбной отрасли Приморского края содержание плана мероприятий будет различно в зависимости от места компании на рынке, определенной стратегии, в том числе в отношении конкурентоспособности продукции и др. На основании изучения международного и отечественного опыта планирования [63, 64, 65] мероприятия, определяемые организацией в плане конкурентоспособности продукции, следует разделить на следующие группы и соответственно выделить разделы плана (рис. 2.10).



Рис. 2.10. Комплекс мероприятий при планировании конкурентоспособности продукции

В первую группу объединены мероприятия, осуществление которых приведет к изменению потребительских свойств продукции, а именно изменению вкусовых достоинств за счет применения оригинальных рецептур, добавок, комбинирования с другими продуктами, использования более качественного сырья, повышения квалификации работников (в данном случае технологов). Сюда же следует отнести мероприятия по улучшению качества продукции, сроков хранения, изменению дизайна упаковки. Планирование мероприятий по инновационной деятельности в данном блоке позволит вывести на рынок новые виды продукции, применять прогрессивные технологии обработки сырья, повышающие качество продукции, продлевающие сроки хранения, приводящие к увеличению объемов производства и обеспечению ресурсосбережения. Для планирования мероприятий данной группы следует выделить отдельным разделом «Технические мероприятия».

Вторая группа мероприятий планируется в отношении цены на продукцию и ее составляющих. Данное направление планируется на основании анализа результатов деятельности за предыдущий период в части объема продаж продукции, полученной нормы и массы прибыли, показателей эффективности производства, а также в зависимости от поведения конкурентов на рынке и прогнозов

на соответствующий период. Для этой группы мероприятий предлагается выделить раздел плана «Экономические мероприятия».

В третью группу планируемых мероприятий выделены продвижение продукции. Для предприятий рыбной отрасли здесь необходимо заложить комплекс мероприятий по рекламе продукции, разработать комплекс мер по доведению до потребителя сведений о продукции, ее достоинствах и преимуществах. К данной группе можно также отнести мероприятия по созданию и защите торговой марки. Для данной группы мероприятий предлагается раздел «Организационные мероприятия».

Последняя группа – это мероприятия по распространению продукции. Здесь необходимо определить мероприятия по обеспечению каналов товаропродвижения, по охвату рынка, поощрения продаж крупными партиями, при необходимости создание сети дилеров и т.п. Мероприятия этой группы следует объединить в разделе «Маркетинговые мероприятия».

Четвертый этап планирования конкурентоспособности продукции – разработка программы действий. На данном этапе следует определить ответственных лиц и исполнителей запланированных мероприятий, сроки исполнения, порядок предоставления отчета об исполнении, разработать смету расходов.

На основании плановых мероприятий и программы действий формируется бюджет (пятый этап), в котором отражаются предполагаемые денежные потоки в разрезе отдельных статей: доходы (выручка от продаж продукции, реализация возвратных отходов и т.п.), расходы (по статьям затрат) и соответственно финансовый результат определяется как разница между доходами и расходами.

Бюджет является финансовым документом, в дальнейшем контролируется его исполнение, и он используется для анализа фактически полученных результатов. Бюджет обеспечения и повышения конкурентоспособности необходимо формировать в рамках общего бюджета организации, в нем отдельными позициями должны быть выделены ресурсы для обеспечения запланированных мероприятий.

Одним из наиболее важных моментов планирования конкурентоспособности продукции является установление плановых цен на продукцию, так как именно данный показатель и объем продаж влияют на доходную часть бюджета и определение показателя объема продаж.

Исследование экономической литературы [66, 67, 61] позволяет выделить четыре основных метода ценообразования:

– установление цены на основе себестоимости: в отечественной практике он является традиционным, цена устанавливается путем прибавления к себестоимости прибыли, рассчитанной исходя из уровня рентабельности;

– установление цены на основе восприятия ценности продукции покупателем: за основу берутся не издержки, а представление покупателей о продукции (сложность данного метода заключается в необходимости сбора информации о ценности продукции для потребителя и в не традиционности данной методики для национальной практики российского предпринимательства);

– установление цены на основе уровня цен конкурентов – может применяться предприятиями рыбной отрасли при выведении на рынок новых видов продукции, проникновении на рынки; данная методика также оправдана для предприятий, «следующих за лидером» (разновидностью установления цен на

основе закрытых торгов, в данном случае компания, конечно же, ориентируется на предполагаемые цены конкурентов);

– установление цены, обеспечивающей целевую прибыль (безубыточность) (метод ценообразования на основе анализа «затраты – объем – прибыль»).

Прогрессивным для рыбохозяйственных предприятий является ценообразование на основе анализа «затраты – объем – прибыль». При установлении цен на продукцию данным методом целесообразно при формировании плана конкурентоспособности продукции определить «зону безопасности» (маржинальный запас рентабельности) – это количество продукции, на которое может быть снижен объем продаж без получения убытка.

Расходная часть бюджета должна быть сформирована в разрезе экономических элементов расходов, при этом отдельными статьями должны быть выделены расходы, определяющие уровень конкурентоспособности (расходы на повышение, контроль качества продукции; расходы на упаковку, рекламу, продвижение продукции; создание и защиту торговой марки; инновационную деятельность; контроль за конкурентами и т.п.). Сразу на уровне планирования расходов должна быть определена согласованность объектов планирования и учета.

В отчетности по издержкам производства должны формироваться данные о расходах именно в разрезе планируемых статей. Проведение политики ресурсосбережения в организации невозможно без научно-обоснованной классификации расходов, связанных с производством и реализацией продукции.

На рисунке 2.11 предлагается классификация расходов для предприятий рыбохозяйственного комплекса по основным критериям.



Рис. 2.11. Классификация расходов, связанных с производством и реализацией рыбной промышленности

Кроме предлагаемых направлений классификации можно предложить и иные. Одним из наиболее важных является подразделение расходов по калькуляционным статьям. В разрезе калькуляционных статей разрабатываются сметы по каждому виду продукции и формируются отчетные калькуляции. Следует отметить, что перечень калькуляционных статей разрабатывается предприятием и может отличаться по различным видам продукции.

На уровне планирования расходов (при формировании бюджета) следует учитывать, что отдельные расходы в соответствии с 25 главой налогового кодекса РФ и другими нормативными документами, принятыми во исполнение основных ее положений, для целей исчисления налога на прибыль принимаются в ограниченных размерах. Таким образом, если на стадии разработки плана заложить такие расходы сверх установленного ограничения, то запланированные мероприятия будут осуществляться за счет чистой прибыли организации [16, 68, 69, 70]. План повышения и обеспечения конкурентоспособности продукции является важным внутренним документом организации. Предлагается следующую форму плана организационно-технических мероприятий по обеспечению и повышению конкурентоспособности (табл. 2.2).

Таблица 2.2

**План мероприятий по повышению и обеспечению конкурентоспособности
продукции на 2009 год**

Наименование мероприятий	Срок исполнения	Ответственное лицо	Сумма расходов
1	2	3	4
1. Технические мероприятия			
Приобретение нового оборудования	2 квартал	Отдел МТС	Согласно бюджету (руб.)
Освоение новых технологий обработки	4 квартал	Главный технолог	- -
Повышение квалификации технологов, менеджеров и др.	3 квартал т.г.	Отдел по работе с персоналом	- -
Отбор поставщиков качественного сырья	1 квартал т.г.	Отдел МТС	- -
Входящий контроль качества сырья	Весь период	Лаборатория	- -
Повышение качества упаковки	2 квартал	Отдел НИОКР	- -
Продление срока годности продукции	3 квартал т.г.	Отдел НИОКР	- -

Окончание табл. 2.2

1	2	3	4
Освоение новых технологий обработки	4 квартал	Главный технолог	- -
2. Экономические мероприятия			
Обор поставщиков с более низкими ценами на сырье (приемлемого качества)	1 квартал	Отдел МТС	- -
Оптимизация стимулирования труда для снижения ЕСН	2 квартал	Финансовый отдел	- -
Выявление резервов снижения расходов по обслуживанию производства и управлению	По окончании квартала	Аналитический отдел	- -
Сизить безвозвратные отходы на 3%	2 квартал	Главный технолог	- -
3. Организационные мероприятия			
Реклама продукции Буклеты Радио Периодические издания	1 квартал т. г 2 раза в неделю	Отдел маркетинга	- -
Создание сайта в Интернете	4 квартал т.г.	Отдел маркетинга	- -
4. Маркетинговые мероприятия			
Писк новых каналов сбыта	2 квартал т.г.	Отдел маркетинга	- -
Оптимизация ассортимента продукции	3 квартал	Производственный отдел	- -
Дставка продукции в торговые точки	Ежедневно	Транспортный отдел	- -

Например, ООО «Дальпикорыбсервис» необходимо повысить конкурентоспособность продукции. Для достижения поставленной цели определены следующие плановые показатели:

1) показатели качества продукции:

- удельный вес продукции в экспортном исполнении – 48%;
- удельный вес продукции, занявшей призовые места на конкурсах – 4%;
- коэффициент обновления продукции – 0,2;

2) стоимостные показатели:

- объем продаж конкурентоспособной продукции 46 000 тыс. руб.;
- затраты на рубль продаж – 0,80 руб.;
- рентабельность продукции 20%;

3) показатели продвижения и сбыта:

- география рынка: Владивосток – 30%, Уссурийск 10%, Находка – 5%, Лесозаводск – 2%, Москва – 22%, Китай – 17%, Корея – 14%;
- удельный вес продукции на новых рынках 7%;
- удельный вес продукции на зарубежных рынках – 31%.

Для реализации этих показателей рекомендуется вышеприведенный план организационно-технических мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции.

Предлагаемый план является примерным, каждое предприятие при планировании мероприятий может включать дополнительные разделы, изменять мероприятия.

2.3. Оценка конкурентоспособности продукции на рыбохозяйственных предприятиях

Объем и ассортимент продукции, выпускаемой предприятиями рыбохозяйственного комплекса Приморского края, во многом зависят от спроса на нее, от уровня конкурентоспособности продукции.

Для эффективного управления уровнем конкурентоспособности продукции необходимо обеспечить возможность его количественно оценивать. Для потребителя важен не сам товар, а возможность удовлетворения определенных потребностей с его помощью (например, рыбная продукция удовлетворяет потребность во вкусном и здоровом питании, являясь мощным источником белков и других элементов для организма).

Для обеспечения реальности оценки конкурентоспособности решается комплекс задач, связанных с выявлением основных параметров, существенно значимых для потребителя и оказывающих влияние на принятие им решения о покупке (выражение этих параметров в числах), соотносении различных групп параметров и исчислением интегрального показателя конкурентоспособности рыбной продукции.

Вопросы оценки конкурентоспособности продукции достаточно широко представлены в экономической литературе [4, 71, 72, 73, 74, 75]. Исследователи предлагают различные методики, при этом процесс их модификации и создания новых вариантов продолжается. Однако вопросам оценки конкурентоспособности рыбной продукции уделяется недостаточно внимания.

В нашей стране методика оценки конкурентоспособности промышленной продукции была разработана в 1984 году.

Согласно разработанному в СССР документу, возможны три метода оценки конкурентоспособности: конструкторский (дифференциальный), комплексный, смешанный.

Следует отметить, что современные методики, предлагаемые в экономической литературе, как правило, базируются на основных положениях методики 1984 года.

Нельзя говорить об универсальной методике оценки конкурентоспособности продукции, поскольку основные принципы и подходы будут различны для различных видов продукции.

Как отмечалось ранее, конкурентоспособность рыбной продукции реализуется в процессе продажи. Поэтому в основу оценки конкурентоспособности продукции должно быть положено исследование потребностей покупателей и требований рынка.

Для объективной оценки конкурентоспособности рыбной продукции необходимо выявить и соотнести наиболее важные параметры для потребителя.

Графически основные этапы оценки конкурентоспособности рыбной продукции представлены на рис. 2.12.



Рис. 2.12. Последовательность оценки конкурентоспособности рыбной продукции

В основе планирования и оценки конкурентоспособности рыбной продукции положены принципы планирования.

Так как планирование и оценка являются неотъемлемыми составляющими (функциями) механизма управления конкурентоспособностью продукции, то и их принципы тесно взаимосвязаны, дополняют и расширяют друг друга. Для развития принципов планирования конкурентоспособности, оценку конкурентоспособности рыбной продукции следует осуществлять на основе:

- принципа комплексности, суть которого в выявлении составляющих конкурентоспособности рыбной продукции и определении ключевых факторов, влияющих на нее;

- принципа диалектичности, подразумевающего рассмотрение совокупности факторов в развитии, взаимной связи и взаимообусловленности;

- принципа интегральности, обеспечивающего выявление связей между различными критериями конкурентоспособности рыбной продукции и изучение влияния каждого критерия на результирующий показатель.

Большое значение при оценке конкурентоспособности рыбной продукции имеют выбор базы для сравнения и определение параметров, подлежащих оценке.

Методика, разработанная в СССР, как правило, применялась для оценки конкурентоспособности новых, разрабатываемых видов продукции и соответственно базой для сравнения являлись нормативные или уже существующие характеристики продукции. В условиях конкурентной борьбы к выбору базы сравнения следует подходить с особой тщательностью, так как принимаемые по результатам оценки решения во многом будут зависеть от субъективного выбора. Определение базы для сравнения будет зависеть от цели оценки, вместо нее могут использоваться образцы продукции, соответствующие лучшим отечественным и зарубежным стандартам, пользующиеся спросом у потребителей. Теоретически в качестве базы сравнения можно принять потребительские предпочтения, гипотетический (средний или идеальный) образец, аналогичную продукцию или группу, продукцию конкурентов и т.п.

С позиции маркетингового подхода, если оцениваемая продукция имеет конкурента, то в качестве базы для сравнения конкурентоспособности рыбной продукции наиболее подходит конкурирующая продукция, так как покупатель выбирает между продукцией конкретного предприятия и продукцией конкурентов. Такая сравнительная оценка позволит выявить сильные и слабые стороны продукции. Если же аналогов продукции на рынке нет (или недостаточно информации), то в качестве базы для сравнения следует принять гипотетический образец. Идеальный образец будет иметь максимально возможные значения по всем параметрам, и, соответственно, конкурентоспособность оцениваемой продукции будет ниже. Средний гипотетический образец будет иметь средние параметры.

Определение параметров конкурентоспособности рыбной продукции является ключевым моментом ее оценки. Для определения основных параметров, влияющих на потребительские предпочтения покупателей, возможно проведение анкетирования. В анкете могут быть предложены основные параметры, а от анкетированного требуется указать значимость соответствующего параметра, например по 10-балльной шкале. Однако следует признать, что результативней

будет опрос, проводимый в форме интервью, так как на эксперта в этом случае не будет оказываться давление предлагаемыми вариантами.

В результате проведенного опроса покупателей рыбной продукции (опрошено 462 человека и 150 топ-менеджеров торгово-посреднических организаций) было выявлено, что для потребителей наиболее существенными являются параметры цены и качества рыбной продукции, а также отдельные параметры продвижения и распространения (эти параметры были выделены не только представителями торговых организаций, но и рядовыми потребителями физическими лицами). В качестве основных параметров оказались цена и качество.

Цена рыбной продукции является экономическим параметром конкурентоспособности, и ее влияние на конкурентоспособность противоположно. Повышение цены ведет к снижению конкурентоспособности. Качество определяется в нашей методике совокупностью параметров, определяющих потребительские свойства рыбной продукции, и продвижение продукции. В целом все критерии качества объединены под названием потребительские параметры.

Таким образом, оценка конкурентоспособности рыбной продукции проводится по двум группам параметров:

- 1) экономические;
- 2) потребительские.

Экономические параметры конкурентоспособности рыбной продукции, по сути, включают лишь отпускную цену на продукцию, так как для рыбной продукции отсутствуют расходы на предпродажную подготовку и послепродажное обслуживание.

Потребительские же параметры включают комплекс показателей. По результатам обработки информации, полученной в результате опроса, выделены три группы:

- органолептические параметры;
- упаковка;
- реклама и продвижение.

Каждый подпараметр, в свою очередь, подразделяется. Перечень критериев, входящих в группу, будет различен, в зависимости от вида оцениваемой продукции. Для определения уровня конкурентоспособности рыбной продукции, прежде всего, следует определить единичные показатели конкурентоспособности.

Единичный показатель конкурентоспособности рыбной продукции по экономическим параметрам определяется по формуле 2.1:

$$E_c = \frac{C_n}{C_k}, \quad (2.1)$$

где E_c – единичный показатель конкурентоспособности по цене;

C_n – цена предприятия-производителя на продукцию;

C_k – цена конкурента на данный вид продукции.

В расчет принимаются цены на основании прайс-листов соответствующих организаций. При этом цены должны быть приведены к единому измерителю (например, пересчитаны на 1 килограмм продукции).

Для обобщения результатов расчета единичных показателей конкурентоспособности рыбной продукции по цене предлагается форма матрицы (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Матрица сравнения единичных показателей конкурентоспособности по цене

Производитель продукции	А	В	С		Х
А	= 1	< 1	> 1	> 1	< 1
В	< 1	= 1	> 1	< 1	> 1
С	< 1	> 1	= 1	> 1	> 1
.....	< 1	< 1	< 1	= 1	> 1
Х	> 1	> 1	< 1	< 1	= 1

А, В, С, ..., Х – производители оцениваемой продукции.

Конкурентоспособность рыбной продукции по цене будет выше при значении единичного показателя ниже 1. Если единичный показатель конкурентоспособности по цене равен единице, то цена установлена на одном уровне с конкурентом. Если же единичный показатель больше единицы, то ценовая конкурентоспособность продукции ниже, чем у конкурентов.

Для оценки потребительских параметров рыбной продукции нами предлагается балловая система. Каждый потребительский параметр должен быть оценен по пятибалльной шкале. Для оценки потребительских параметров рыбной продукции наиболее приемлем метод фокус-групп. Данный метод был предложен и описан С.А. Белановским в его монографии «Метод фокус-групп». При использовании метода фокус-групп для оценки потребительских параметров целесообразно сформировать несколько (3–7) групп потребителей по 5–8 человек. По результатам дегустации, обсуждения, сбора информации каждый член группы дает оценку по пятибалльной шкале каждому потребительскому параметру. Для обработки результатов предлагается анкета оценки потребительских параметров (табл. 2.4).

Если в результате оценки определенный потребительский параметр получил 5 баллов, это говорит о наивысшей его оценке. Чем меньше баллов присвоено определенному параметру, тем ниже конкурентоспособность продукции по данному параметру.

Таблица 2.4

Анкета оценки потребительских параметров рыбной продукции

Производители \ Параметры	П1	П2	П3	П4	П5
А	$= 5 \cdot k$	$< 5 \cdot k$	$< 5 \cdot k$	$= 5 \cdot k$	$= 5 \cdot k$
В	$< 5 \cdot k$	$= 5 \cdot k$	$= 5 \cdot k$	$< 5 \cdot k$	$< 5 \cdot k$
С	$< 5 \cdot k$	$= 5 \cdot k$	$< 5 \cdot k$	$= 5 \cdot k$	$< 5 \cdot k$
.....	$< 5 \cdot k$	$= 5 \cdot k$	$< 5 \cdot k$	$< 5 \cdot k$	$= 5 \cdot k$
Х	$= 5 \cdot k$	$< 5 \cdot k$	$= 5 \cdot k$	$< 5 \cdot k$	$< 5 \cdot k$

где П1, П2, П3, П4, П5 – оцениваемые потребительские параметры рыбной продукции;
 А, В, С, Х – производители продукции;
 k – коэффициент весомости.

Поскольку потребительские параметры включают комплекс показателей, то для исчисления единичного показателя конкурентоспособности рыбной продукции по потребительским параметрам определены коэффициенты весомости каждого из них. Значение каждого параметра для потребителей различно.

На основании проведенного опроса покупателей выделены 5 групп потребительских параметров, каждый параметр разбит на подгруппы (далее рассмотрен многоступенчатый порядок определения потребительских параметров для продукции сельдь в соусах и заливках). Для оценки потребительских параметров предлагается применять следующие коэффициенты весомости (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Коэффициенты весомости потребительских параметров

№ п/п	Наименование параметра	Коэффициент весомости
1	Органолептические параметры	0,40
4	Упаковка	0,25
5	Реклама и продвижение продукции	0,35
Всего		1,00

Каждая группа потребительских параметров разбивается на подгруппы (для различных видов продукции подгруппы будут разными). В случае такого

деления необходимо определить коэффициент весомости для каждого «подпараметра».

Для расчета единичного показателя конкурентоспособности рыбной продукции по потребительским параметрам предлагается формула (2.2), позволяющая учесть все группы параметров и их весомость:

$$E_{n.n.} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i \cdot k_i}{n}, \quad (2.2)$$

где $E_{n.n.}$ – единичный показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам;

x_i – элемент соответствующего параметра;

k – коэффициент весомости элемента;

n – количество элементов соответствующего параметра;

i – параметрический индекс.

Оценку конкурентоспособности рыбной продукции следует проводить при сравнении совокупности из 5–9 объектов (А, В, С, Х). После определения единичных показателей конкурентоспособности по экономическим и потребительским параметрам необходимо произвести комплексную оценку конкурентоспособности, для этого следует рассчитать групповые показатели конкурентоспособности по экономическим и потребительским параметрам.

Групповой показатель конкурентоспособности рыбной продукции по цене рассчитывают как среднюю арифметическую единичных показателей по всем анализируемым производителям по формуле (2.3).

$$G_u = \frac{\sum_{i=1}^n E_{u,i}}{n}, \quad (2.3)$$

где G_u – групповой показатель конкурентоспособности по цене;

$E_{u,i}$ – единичный показатель конкурентоспособности по цене;

n – количество анализируемых субъектов;

i – параметрический индекс.

Следует отметить, что групповой показатель конкурентоспособности продукции по экономическим параметрам определяет конкурентоспособность рыбной продукции аналогично единичному: чем ниже показатель, тем выше конкурентоспособность.

Для определения группового показателя конкурентоспособности по потребительским параметрам нами предлагается формула (2.4).

$$G_{n.n} = \sum_{i=1}^n E_{n.n,i}, \quad (2.4)$$

где $G_{n.n}$ – групповой показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам;

$E_{n,n}$ – единичный показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам;

n – количество анализируемых параметров;

i – параметрический индекс.

Чем выше групповой показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам (чем ближе его значение к 5 баллам), тем более конкурентоспособной является продукция.

Интегральный показатель конкурентоспособности показывает уровень конкурентоспособности рыбной продукции по отношению к конкурентам на рынке по всему набору параметров: нормативных, экономических, потребительских.

Расчет интегрального показателя конкурентоспособности рыбной продукции следует производить по формуле (2.5).

$$I = \frac{G_{n,n}}{G_{\mu}}, \quad (2.5)$$

где I – интегральный показатель конкурентоспособности;

$G_{n,n}$ – групповой показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам;

G_{μ} – групповой показатель конкурентоспособности по цене.

Чем выше интегральный коэффициент, тем более конкурентоспособной является продукция.

На основании данных оценки конкурентоспособности продукции разрабатываются мероприятия по повышению конкурентоспособности рыбной продукции, производится позиционирование продукции, данные оценки используются в текущем и стратегическом планировании, а также на всех этапах управления конкурентоспособностью продукции.

Таким образом, проводя оценку конкурентоспособности рыбной продукции по предлагаемой методике, производители могут оперативно выявлять параметры, воздействие на которые позволит укрепить их позиции на рынке.

Одним из приемов анализа конкурентоспособности рыбной продукции является ее позиционирование. Позиционирование позволяет определить, какое место на рынке занимает данный вид продукции среди продуктов-конкурентов. Кроме того, позиционирование продукции позволяет производителям добиваться желаемых позиций на рынке.

Для построения матрицы позиционирования продукции необходимо определить два параметра и принять их значения по результатам расчетов показателей конкурентоспособности продукции. Например, матрица цена – органолептические параметры может выглядеть следующим образом (рисунок 2.13).

В результате построения карты позиционирования можно выделить 9 областей матрицы (можно выделить не 9, а 4 области, в этом случае показатели следует делить на 2 группы – низкие и высокие, при необходимости может быть сформировано больше областей, для этого следует задать более глубокую детализацию).

Естественно, что для покупателей наибольший интерес будет представлять продукция производителей, попавшая в I область матрицы (соотношение низкая цена – высокие органолептические параметры).

Органолептические параметры	Высокие	I	II	III
	Средние	IV	V	VI
	Низкие	VII	VIII	IX
		Низкие	Средние	Высокие

Цены на продукцию

Рис. 2.13. Карта позиционирования рыбной продукции цена – органолептические параметры

Продукция, попавшая в IX область является самой не привлекательной, так как вряд ли покупатель отдаст предпочтение продукции низкого качества по высокой цене. Середина матрицы (область V) – продукция со средними органолептическими параметрами по средним ценам. В эту область попадет продукция производителей «серых мышей», придерживающихся коммутантной конкурентной стратегии.

2.4. Апробирование методики оценки конкурентоспособности рыбной продукции

Разработанная методика оценки конкурентоспособности рыбной продукции была апробирована и применяется в практической деятельности ООО «Дальпико». Апробирование действия предлагаемой методики проводилось по одному виду рыбной продукции – пресервы сельдь в соусах и заливках, выпускаемой ведущими рыбоперерабатывающими предприятиями.

Оценивалась продукция 6 производителей:

- ООО «Соленый ветер»;
- ИП Галаева;
- ООО «Восточный лиман»;
- ООО «Рыбный мир»;
- ООО «Гернер-ДВ»;
- ООО «Дальпико».

Базой для сравнения была выбрана продукция сельдь в соусах и заливках, выпускаемая предприятиями-конкурентами. В рамках предлагаемого методического подхода оценивались две группы параметров: экономические и потребительские. Экономические показатели были рассчитаны исходя из отпускной це-

ны каждого производителя (без налога на добавленную стоимость). В результате применения формулы (2.1) были получены единичные показатели конкурентоспособности продукции по цене. По результатам произведенных расчетов построена матрица (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Матрица единичных экономических показателей конкурентоспособности продукции «Сельдь в соусах и заливках»

Предприятие производитель	ООО «Соленый ветер»	ИП Галаева	ООО «Восточный лиман»	ООО «Дальпико»	ООО «Рыбный мир»	ООО «Тернер-ДВ»
ООО «Соленый ветер»	1,00	0,74	0,82	0,76	0,56	0,88
ИП Галаева	1,36	1,00	1,12	1,03	0,76	1,19
ООО «Восточный лиман»	1,21	0,89	1,00	0,92	0,68	1,06
ООО «Дальпико»	1,32	0,97	1,09	1,00	0,74	1,16
ООО «Рыбный мир»	1,79	1,32	1,47	1,35	1,00	1,56
ООО «Тернер-ДВ»	1,14	0,84	0,94	0,86	0,64	1,00

Как было отмечено ранее, цена и конкурентоспособность находятся в обратной зависимости, соответственно более конкурентоспособна продукция того производителя, у которого более низкий единичный показатель конкурентоспособности. Как видно из матрицы явным лидером по цене является продукция ООО «Соленый ветер»: единичные показатели конкурентоспособности по цене у продукции данного производителя ниже единицы относительно всех конкурентов.

Анализ конкурентоспособности продукции «Сельдь в соусах и заливках» по цене позволяет нам сделать вывод о том, что диапазон цен на рыбную продукцию у производителей края достаточно велик. Так, в пересчете на килограмм цены колеблются от 140 до 250 руб. Средняя цена на данный вид продукции 182 руб. 50 коп. Таким образом, банка пресервов весом 200 гр. в среднем по анализируемым производителям стоит 36 руб. 50 коп.

Анализ единичных показателей конкурентоспособности по цене позволяет каждой рыбохозяйственной организации на основании учета других факторов, таких, как доля рынка, определить и реализовать мероприятия, направленные на снижение себестоимости рыбной продукции, а соответственно и цены. Для производителей, устанавливающих низкие цены и удовлетворяющую их долю рынка, возможны мероприятия по разработке новых видов продукции, применению

новых технологий, более совершенного оборудования. Безусловно, все эти мероприятия повысят себестоимость, приведут к увеличению цены, позволят выйти организации на иной уровень. Потребительские параметры конкурентоспособности рыбной продукции согласно предлагаемой методике включают три составляющих:

- органолептические параметры;
- упаковка;
- реклама и продвижение продукции.

Для отдельных групп рыбной продукции необходимо определить совокупность критериев по каждой группе. Для определения единичных потребительских показателей конкурентоспособности продукции сельдь в соусах и заливках определена совокупность сравниваемых параметров. С помощью метода экспертных оценок выявлена совокупность критериев конкурентоспособности для каждого параметра и определен коэффициент весомости по каждому критерию (табл. 2.7).

Таблица 2.7

Коэффициенты весомости потребительских параметров

№ п/п	Наименование параметра	Коэффициент весомости
1	Органолептические параметры	0,50
	Внешний вид	0,14
	Консистенция	0,03
	Запах	0,08
	Вкус	0,23
	Цвет	0,02
4	Упаковка	0,35
	Эстетичность упаковки	0,15
	Информационное содержание этикетки	0,08
	Удобство	0,12
	Реклама и продвижение продукции	0,15
5	Наличие каталога продукции	0,07
	Качество навигации по сайту	0,05
	Информационное содержание и оформление web-страницы	0,03
Всего		1,00

Органолептические параметры по продукции пресервы включают следующие критерии:

- внешний вид;
- консистенция;
- запах;
- вкус;
- цвет.

Упаковку предлагается оценивать по трем критериям:

- эстетичность;
- информативность (имеется в виду информационное содержание этикетки);
- удобство (вскрытие банки, упаковки, возможность хранения продукции в банке, возможность использования упаковки и т.п.).

Продвижение продукции оценивалось по пресервам по содержанию информации на сайте организации. Хотя данный параметр должен предусматривать критерии рекламы продукции в СМИ, охват рынка, освоение новых рынков.

Для определения единичных показателей конкурентоспособности продукции «Сельдь в соусах и заливках» был применен метод фокус-групп. Для получения индивидуальных оценок по каждому параметру работали 12 групп по 10 человек.

Каждый эксперт представлял свою оценку по каждому критерию по 5-балльной шкале, затем результаты обсуждались в группе, и каждая группа представляла средние результаты. Результаты по группам были обобщены, получены результаты оценки потребительских параметров по каждому производителю. Каждый показатель имеет различное влияние на конкурентоспособность. В табл. 2.8 приведены значения критериев единичного показателя конкурентоспособности по потребительским параметрам для каждой организации с учетом весовых коэффициентов, приведенных в табл. 2.7.

Таблица 2.8

Значения критериев единичного показателя конкурентоспособности по потребительским параметрам

Показатель \ Предприятие	ООО «Соленый ветер»	ИП Галаева	ООО «Восточный лиман»	ООО «Дальнико»	ООО «Рыбный мир»	ООО «Гернер-ДВ»
1	2	3	4	5	6	7
I. Органолептические параметры						
Внешний вид	0,49	0,52	0,55	0,64	0,49	0,56
Консистенция	0,11	0,12	0,12	0,14	0,10	0,12
Запах	0,32	0,31	0,32	0,36	0,29	0,33

Окончание табл. 2.8

1	2	3	4	5	6	7
Вкус	0,81	0,90	0,96	1,05	0,75	0,81
Цвет	0,07	0,07	0,08	0,09	0,07	0,08
II. Качество упаковки						
Эстетичность упаковки	0,70	0,68	0,73	0,50	0,75	0,75
Информационное содержание этикетки	0,40	0,31	0,31	0,35	0,40	0,33
Удобство	0,28	0,58	0,58	0,22	0,52	0,60
III. Реклама и продвижение продукции						
Наличие каталога продукции	0,30	0,00	0,21	0,35	0,00	0,02
Качество навигации по сайту	0,17	0,00	0,13	0,23	0,00	0,02
Информационное содержание и оформление web страницы	0,08	0,00	0,06	0,14	0,00	0,05

Органолептические параметры являются наиболее важными для продукции пресервы. В результате проведенных расчетов получены критериальные значения для каждого производителя. Критерий внешний вид может иметь максимальное значение 0,7. Как видно из табл. 2.8, ни один производитель не получил максимальной оценки. Среднее значение по критерию внешний вид у анализируемых производителей 0,54. Максимальное значение 0,64 у ООО «Дальпико», выше среднего значения у двух производителей ООО «Тернер-ДВ» – 0,56 и ООО «Восточный лиман» – 0,55. Явно отстают от других производителей ООО «Соленый ветер», ООО «Рыбный мир» с одинаковым значением критерия – 0,49.

По параметру «консистенция» максимальное возможное значение 0,15. Ни один производитель ее не получил. При этом следует отметить достаточно равные значения по данному критерию у всех производителей от 0,10 до 0,12. Явно выделяется ООО «Дальпико», значение по данному критерию у данной организации – 0,14.

По параметру «запах» явным лидером остается ООО «Дальпико» – 0,36, самые слабые позиции у ООО «Рыбный мир» – 0,29. Остальные производители разделили равные позиции, значение критерия у них от 0,31 до 0,33. Максимально возможное значение критерия «запах» 0,4.

«Вкусовые качества» пресервов являются ключевым критерием их конкурентоспособности по потребительским параметрам. Максимальное значение по нему может достигать 1,15.

Только ООО «Дальпико» получило оценку больше единицы – 1,05. Продукция данного производителя, по мнению экспертов, немногим отличается по вкусовым параметрам от идеального образца.

Позиции остальных производителей различны. Следом за лидером с результатом 0,96 идет ООО «Восточный лиман». ИП Галаева имеет приближенный к среднему результат 0,90. ООО «Соленый ветер» и ООО «Тернер-ДВ» имеют одинаковые значения – 0,81. Явно отстает по критерию вкус продукция ООО «Рыбный мир» – 0,75.

По критерию «цвет» все производители имеют примерно равные значения.

Анализ органолептических параметров продукции «Сельдь в соусах и заливках» показал, что явным лидером является ООО «Дальпико». Данный производитель по всем критериям получил наибольшие значения по сравнению с конкурентами. Хуже всех показатели у ООО «Рыбный мир».

Параметр «качество упаковки» включает три составляющих. Максимальные значения, которых: эстетичность упаковки – 0,75; информационное содержание этикетки – 0,4; удобство упаковки – 0,6. По параметру эстетичность упаковки явно провальная ситуация у ООО «Дальпико». Два производителя имеют максимальные критериальные значения по информационному содержанию этикетки ООО «Соленый ветер» и ООО «Рыбный мир». По параметру «удобство» на 100% отвечающей требованиям экспертов признана продукция ООО «Тернер-ДВ». Слабая позиция у ООО «Дальпико» – 0,22 и ООО «Соленый ветер» – 0,28.

На следующем этапе исчисляются групповые показатели конкурентоспособности по потребительским и экономическим параметрам.

Для исчисления группового показателя по экономическим параметрам применена формула 2.3.

Результаты вычислений представлены в табл. 2.9.

Таблица 2.9

**Групповые показатели конкурентоспособности по цене продукции
«Сельдь в соусах и заливках»**

Производитель	Групповой экономический показатель
ООО «Соленый ветер»	0,79
ИП Галаева	1,07
ООО «Восточный лиман»	0,96
ООО «Дальпико»	1,05
ООО «Рыбный мир»	1,41
ООО «Тернер-ДВ»	0,91

По данным табл. 2.9 и рис. 2.14 видно, что прочные лидирующие позиции по экономическому показателю конкурентоспособности у ООО «Соленый ветер». У данного производителя самая большая зона опережения по ценам в сравнении с другими производителями.

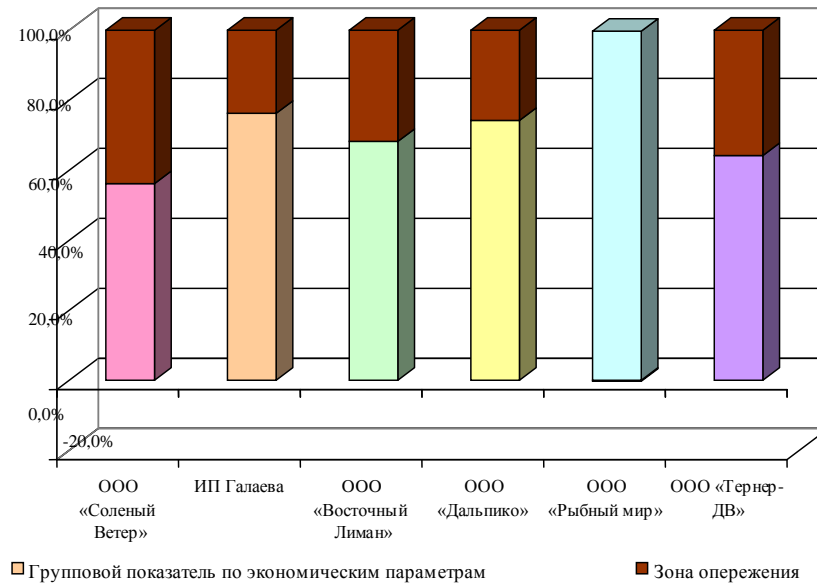


Рис. 2.14. Групповые экономические показатели конкурентоспособности

Далее с незначительным отрывом следуют ООО «Гернер-ДВ» (его показатель 0,91) и ООО «Восточный лиман» – 0,96. ООО «Дальпико» и ИП Галаева идут в следующей группе с показателями соответственно 1,05 и 1,07.

ООО «Рыбный мир» имеет самый низкий экономический групповой показатель конкурентоспособности – 1,41.

По сравнению с другими производителями продукции «Сельдь в соусах и заливках у ООО «Рыбный мир» отсутствует зона опережения.

Средний групповой показатель конкурентоспособности по экономическим параметрам составляет 1,03.

Таким образом, можно выделить две группы производителей по проводимой политике ценообразования.

I группа – производители, устанавливающие цены более низкие, чем у конкурентов. У данных предприятий групповой показатель по экономическим параметрам ниже 1.

II группа – производители, цены на данный вид продукции у которых выше цен конкурентов и среднерыночных. У данных предприятий групповой показатель по экономическим параметрам выше 1.

Для определения группового показателя конкурентоспособности по потребительским параметрам применена формула 2.4, в результате произведенных расчетов получены значения группового показателя по потребительским параметрам для каждого производителя. Результаты произведенных расчетов представлены в табл. 2.10.

Таблица 2.10

**Групповые показатели конкурентоспособности продукции
«Сельдь в соусах и заливках» по потребительским параметрам**

Производитель	Групповой потребительский показатель			
	органолеп- тика	упаковка	продвиже- ние	групповой
ООО «Соленый ветер»	1,81	1,38	0,54	3,74
ИП Галаева	1,92	1,56	0,00	3,48
ООО «Восточный лиман»	2,03	1,61	0,40	4,04
ООО «Дальпико»	2,27	1,07	0,73	4,06
ООО «Рыбный мир»	1,70	1,67	0,00	3,37
ООО «Тернер-ДВ»	1,89	1,68	0,08	3,65

По данным табл. 2.10 и рис. 2.15 видно, что лидируют по потребительским параметрам два производителя ООО «Дальпико» – 4,06 и ООО «Восточный лиман» – 4,04. Такие показатели каждый производитель получил за счет разных составляющих. ООО «Дальпико» по органолептическим параметрам и продвижению продукции имеет наивысшие оценки.

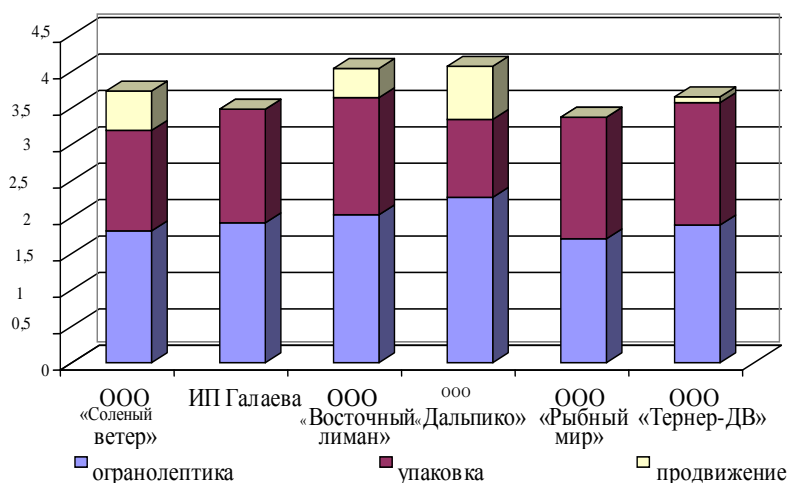


Рис. 2.15. Групповые потребительские показатели конкурентоспособности

ООО «Восточный лиман» имеет достаточно высокие значения по органолептическим параметрам и упаковке, но при этом средние значения по рекламе и продвижению.

Средние позиции по потребительским параметрам у ООО «Соленый ветер» и ООО «Тернер-ДВ».

ООО «Соленый ветер» получил такой результат за счет средних показателей по трем группам, а ООО «Тернер-ДВ» является лидером по качеству упаковки, имеет средние показатели по органолептическим параметрам и низкие по продвижению и рекламе.

ИП Галаева и ООО «Рыбный мир» отстают от других производителей. У них нулевые значения по продвижению и рекламе. ИП Галаева имеет средние показатели по органолептическим параметрам и упаковке, ООО «Рыбный мир», являясь лидером по упаковке среди всех производителей, имеет худшие органолептические параметры пресервов.

Для получения комплексной оценки конкурентоспособности продукции «Сельдь в соусах и заливках» в разрезе рассматриваемых производителей необходимо определить интегральный показатель конкурентоспособности. Для его исчисления применена формула 2.5.

В результате произведенных расчетов получены интегральные показатели конкурентоспособности продукции «Сельдь в соусах и заливках» по каждому производителю. Для наглядности групповые показатели по экономическим и потребительским параметрам и интегральный показатель приведены в табл. 2.11.

Таблица 2.11

**Показатели конкурентоспособности продукции
«Сельдь в соусах и заливках»**

Производитель	Групповой экономический показатель	Групповой потребительский показатель	Интегральный показатель конкурентоспособности
ООО «Соленый ветер»	0,79	3,74	4,73
ИП Галаева	1,07	3,48	3,25
ООО «Восточный лиман»	0,96	4,04	4,21
ООО «Дальпико»	1,05	4,06	3,87
ООО «Рыбный мир»	1,41	3,37	2,39
ООО «Тернер-ДВ»	0,91	3,65	4,01

Самое высокое значение интегрального показателя конкурентоспособности 4,73 у ООО «Соленый ветер» получено за счет лидерства по экономическим параметрам, потребительские параметры у данного производителя средние. На

втором месте – ООО «Восточный лиман», продукция которого имеет третий результат по экономическим параметрам и второй по потребительским.

На третьей позиции ООО «Тернер-ДВ», у данного производителя второе значение по экономическим параметрам и четвертое по потребительским. Лидер по групповому показателю по потребительским параметрам ООО «Дальпико» находится лишь на четвертом месте.

На пятом месте ИП Галаева. Самый низкий интегральный показатель конкурентоспособности у ООО «Рыбный мир», у данного производителя экономические и потребительские параметры продукции «Сельдь в соусах и заливках» самые худшие.

Более наглядно интегральные показатели конкурентоспособности продукции «Сельдь в соусах и заливках» в разрезе семи производителей показаны на диаграмме (рис. 2.16).

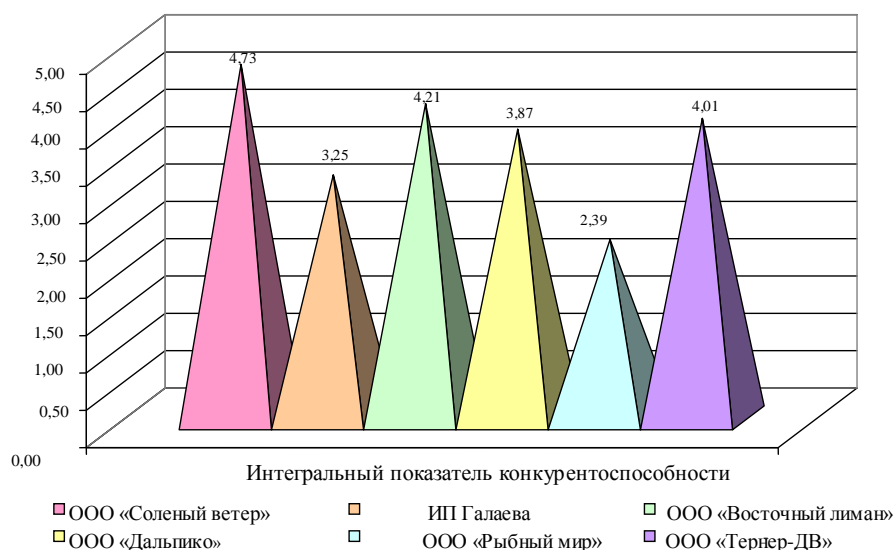


Рис. 2.16. Интегральные показатели конкурентоспособности

Определение показателей конкурентоспособности продукции является лишь этапом оценки ее уровня. Для эффективного управления конкурентоспособностью продукции необходимо провести анализ полученных результатов. Одним из приемов анализа конкурентоспособности рыбной продукции является ее позиционирование.

Построим карту (матрицу) позиционирования продукции «Сельдь в соусах и заливках» по 7 анализируемым предприятиям. Для построения матрицы выберем два параметра: цену и вкусовые достоинства пресервов. Исходная таблица для позиционирования выглядит следующим образом (табл. 2.12).

Таблица 2.12

Исходные данные для матрицы цена / вкус

		Органолептические параметры					
Цена		1,81	1,92	2,03	2,27	1,70	1,89
	0,79	ООО СВ					
	1,07		ИП Г				
	0,96			ООО ВЛ			
	1,05				ООО ДП		
	1,41					ООО РМ	
	0,91						ООО ТДВ

В результате обработки данных таблицы получаем матрицу позиционирования продукции по параметрам цена – вкусовые достоинства (рис. 2.17).

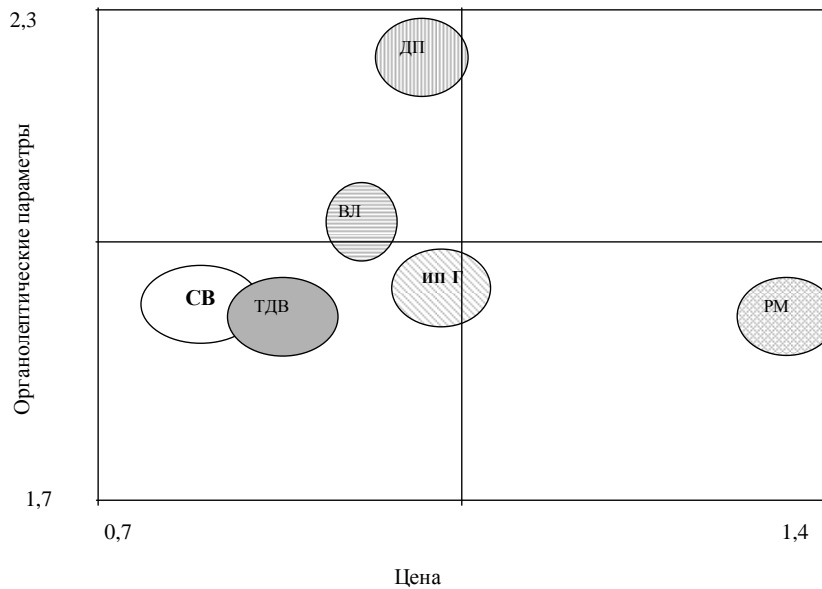


Рис. 2.17. Карта (матрица) позиционирования продукции «Сельдь в соусах и заливках» цена/органолептические параметры

Вследствие позиционирования данного вида продукции по анализируемым производителям определяется позиция, занимаемая на рынке по данным параметрам. Естественно, что для покупателя более интересным будет соотно-

шение высокие органолептические параметры – низкая цена верхний (левый угол матрицы). В эту область попала продукция только одного производителя ООО «Дальпико», на границе с третьей областью по органолептическим параметрам находится продукция ООО «Восточный лиман».

Вторая область матрицы высокие вкусовые достоинства – высокая цена (верхний правый угол) осталась пустой. Данное соотношение не привлекательно для покупателей, так как на рынке достаточно предлагается продукции с высоким уровнем вкусовых достоинств по более низкой цене. Если продукция (в данном случае пресервы) попадает в данную область матрицы – это сигнал производителю о необходимости проведения мероприятий по снижению цены.

Нижний левый угол матрицы (третья область) – для пресервов соотношение не привлекательное, так как население с низкими доходами выберет иные виды продукции с аналогичными ценами (мясо, соя и т.п.). Население со средними и высокими доходами не произведет повторной покупки такой продукции. Предприятиям, продукция которых попала в эту область, следует наметить мероприятия по улучшению вкусовых достоинств (применение иных способов обработки, повышение квалификации технологов и т.п.). По результатам проведенного исследования в эту область попала продукция трех производителей: ООО «Соленый ветер», ООО «Тернер-ДВ» и ИП Галаева.

В четвертую область матрицы попадают либо новички, либо производители авантюристы, которые устанавливают высокие цены на продукцию с сомнительными вкусовыми достоинствами. Руководству ООО «Рыбный мир» необходимо безотлагательно принять меры в области ресурсосбережения, изменить технологию обработки или снять данный вид продукции с производства.

Аналогично позиционирование продукции может быть проведено по любой другой паре параметров.

Глава 3. НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В РЫБНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

3.1. Оценка возможностей и условий привлечения кредитных ресурсов в рыбную промышленность Приморского края

В рыбохозяйственном комплексе России, который, безусловно, имеет специфические особенности развития, инвестиционный процесс может быть структурирован следующим образом:

- организация инвестиционного процесса на уровне предприятия;
- организация инвестиционного процесса на уровне регионов;
- организация инвестиционного процесса на федеральном уровне.

Каждый из уровней имеет свои специфические цели, задачи и объекты управления.

Процесс осуществления инвестиционной деятельности в рыбохозяйственном комплексе может быть разделен на:

- внешнюю среду;
- внутреннюю среду.

Такой подход обусловлен различиями в принятии решений и участии того или иного субъекта экономических отношений в осуществлении инвестиционной деятельности, то есть в непосредственном воздействии каждого из элементов среды на изменение ситуации в организации инвестиционного процесса.

Субъектами внешней среды выступают:

- население как основной поставщик инвестиционных ресурсов;
- государство в лице его законодательных и исполнительных органов власти как субъект, определяющий правила и условия организации инвестиционной деятельности и также непосредственно являющийся поставщиком и пользователем инвестиционных ресурсов;
- различные институты кредитной системы, аккумулирующие временно свободные денежные ресурсы всех субъектов экономических отношений и размещающие их в виде инвестиций в различных секторах экономики;
- различные коммерческие и некоммерческие организации, являющиеся также поставщиками и пользователями инвестиционных ресурсов.

К субъектам внутренней среды инвестиционного процесса в рыбохозяйственном комплексе России относятся:

- органы государственной власти, которые непосредственно ответственны за организацию рыбохозяйственной деятельности и отвечают за обеспечение

общих условий инвестиционных процессов (Комитет по рыболовству РФ и соответствующие комитеты (департаменты) в структуре региональных администраций);

– коммерческие организации, непосредственно осуществляющие свою деятельность в области добычи рыбы и нерыбных объектов и ее переработки, а также связанная с этими производственными процессами инфраструктура (морские порты, судостроительные и судоремонтные заводы, транспортные, тарные и другие предприятия). К данному типу организаций относятся и специально созданные финансовые институты (фонды, компании и т.п. учреждения), которые призваны обеспечивать финансирование и страхование инвестиционного процесса рыбохозяйственного комплекса;

– некоммерческие организации – научные и высшие учебные заведения, органы рыбоохраны и т.п. организации, а также различные ассоциации и другие аналогичные формы объединений участников рыбохозяйственной деятельности, которые не ставят перед собой цели получения коммерческой выгоды от своей деятельности.

Схематично процесс взаимодействия участников инвестиционного процесса в рыбохозяйственном комплексе России представлен на рис. 3.1.

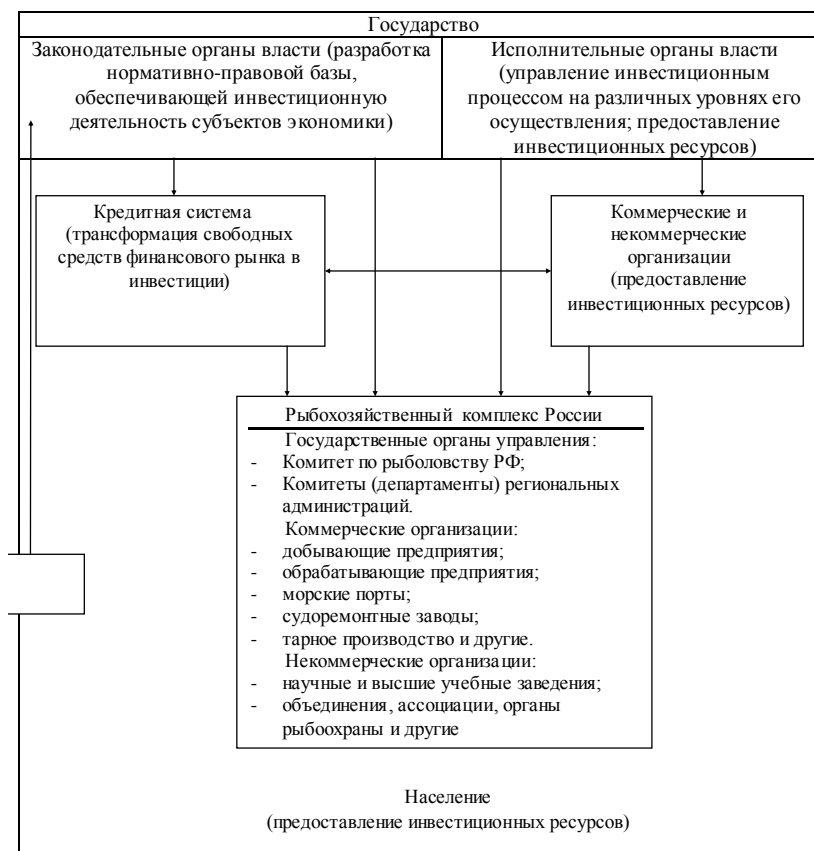


Рис. 3.1. Схема взаимодействия субъектов внешней и внутренней среды в организации инвестиционного процесса рыбохозяйственного комплекса России

Решение проблем рыбохозяйственного комплекса находится в прямой зависимости от состояния инвестиционного процесса и действенной государственной инвестиционной политики.

Важным аспектом исследования организационно-экономических условий инвестирования является оценка готовности к сотрудничеству финансового и реального секторов экономики, а также оценка совпадения их интересов.

В мире известны три типа финансовых посредников [76]:

– депозитный – коммерческие банки, сберегательно-кредитные ассоциации, взаимные сберегательные банки, кредитные потребительские кооперативы (кредитные союзы);

– контрактно-сберегательный – компании по страхованию жизни и имущества, пенсионные фонды;

– инвестиционный – взаимные фонды, паевые инвестиционные фонды, траст-фонды, инвестиционные компании закрытого типа.

С нашей точки зрения, в оценке инвестиционных процессов в рыбной промышленности наибольший интерес вызывает взаимодействие предприятий и коммерческих банков, поскольку согласно статистическим данным в настоящее время именно они обеспечивают 93–95% заемных средств предприятий материального производства [77].

С целью выявления условий и проблем привлечения инвестиций в рыбную промышленность Приморского края было проведено обследование ряда предприятий рыбной промышленности и обслуживающих их коммерческих банков на основе специально разработанных анкет.

Анкетирование проводилось в два этапа. В общей сложности в адрес рыбохозяйственных предприятий и банков было направлено 36 и 28 анкет соответственно. Ответы получены от 28 предприятий и 26 банков. Ниже приводятся обобщенные результаты анкетирования.

Наиболее существенными причинами, препятствующими эффективной работе рыбохозяйственных предприятий, в настоящее время являются недостаток финансовых средств (45%), устаревшие технологии и оборудование (18%), несоответствие затрат предприятия и сложившихся рыночных цен (14%) (рис. 3.2).

Опубликованные за 2006 г. итоги экономического развития России позволяют сделать вывод, что основными источниками финансирования инвестиций на средних и крупных российских предприятиях выступали: амортизационные отчисления – 61% и прибыль – 16%.

За счет заемных средств банков и частных инвесторов, а также привлеченных средств было профинансировано 16% капитальных вложений. Путем государственной поддержки было профинансировано лишь 7% капитальных вложений.

Проведенное нами исследование показывает, что для предприятий рыбной промышленности Приморского края структура основных источников финансирования инвестиций отличается от среднероссийской.

Выявлено, что кредиты и займы зарубежных партнеров привлекали в 2000–2001 г. около 26% предприятий, кредиты отечественных партнеров – 27%, кредиты коммерческих банков 13% (рис. 3.2).

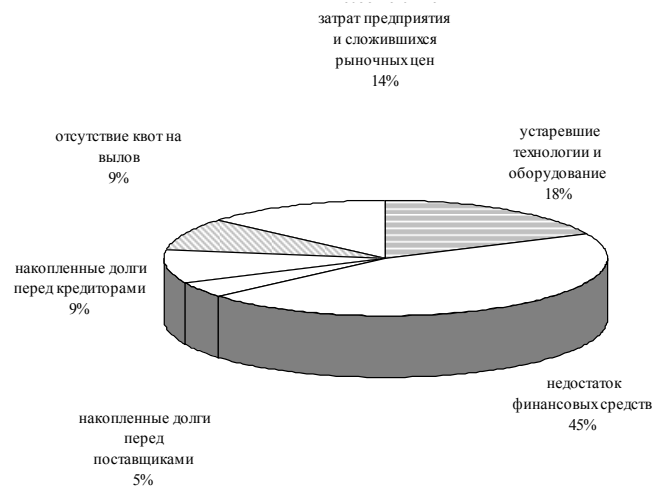


Рис. 3.2. Мнения руководителей о причинах, препятствующих эффективной работе предприятий

Высокое использование заёмных средств в деятельности рыбохозяйственных предприятий вызвано, в первую очередь, привлекательностью рыбной промышленности Приморского края для инвестирования в силу ее сравнительно высокой рентабельности среди дальневосточных регионов.

Таким образом, в рыбной промышленности Приморского края продолжает оставаться слабо задействованным такой источник финансирования инвестиций, как амортизация (в 3–4 раза меньше среднероссийского уровня), и, напротив, существенно выше среднероссийского уровня используются достаточно дорогие кредитные ресурсы. Что касается наиболее предпочтительных способов финансирования инвестиций, то в их числе 35% составляет банковское (проектное) финансирование и 29% – лизинговые операции (рис. 3.3).

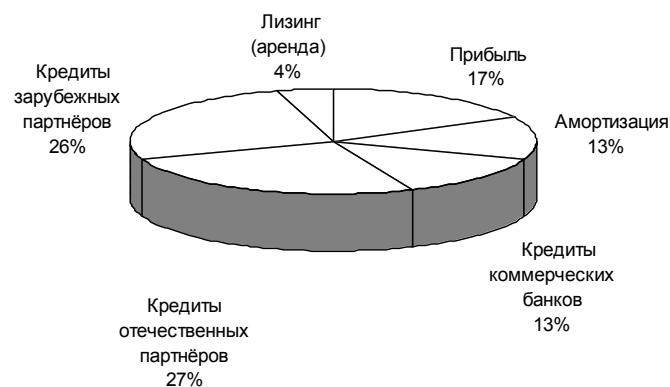


Рис. 3.3. Структура финансирования инвестиций для рыбохозяйственных предприятий Приморского края

Как выявило проведенное исследование, в основном предприятия ориентированы на освоение производства новой продукции (26%), расширение и реконструкцию производства (30%). Думается, это служит важнейшим аргументом в пользу усиления регулирующей роли государства в повышении социально-экономической эффективности рыночных предприятий. Тем более что к основным факторам, ограничивающим использование таких способов организации инвестирования предприятия, относят отсутствие промышленной политики государства (39%), высокий банковский процент (26%), сложность оформления кредита (22%) (рис. 3.4). В этом смысле представляют интерес результаты анкетирования банков, 90% которых проявляют готовность к кредитованию реального сектора экономики вообще и рыбной промышленности в частности.

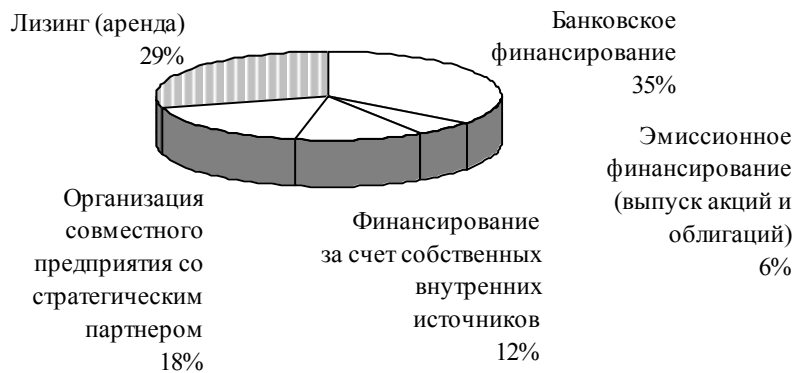


Рис. 3.4. Оценка наиболее привлекательных способов финансирования инвестиций для предприятий

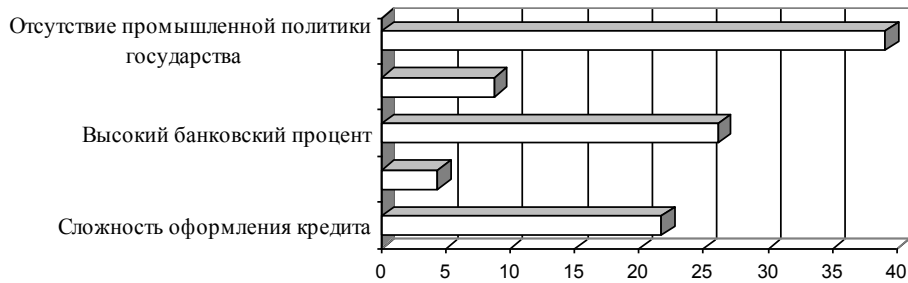


Рис. 3.5. Оценка основных причин, препятствующих привлечению банковских ресурсов

Банковская система Приморского края, имеющая позитивную динамику развития, предлагает достаточно широкий спектр источников финансирования.

При этом, банки готовы предоставлять кредит как для финансирования капиталовложений, так и для пополнения оборотных средств (рис. 3.6).

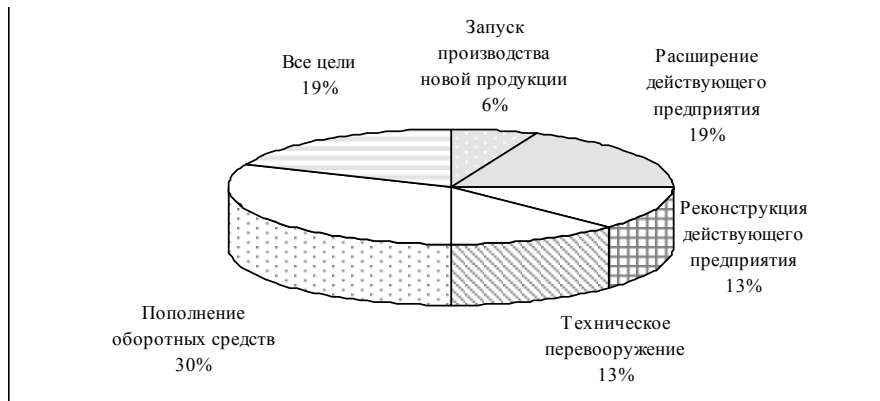


Рис. 3.6. Оценка направлений инвестирования банковским сектором рыбохозяйственных предприятий (банками Приморского края)

Следует отметить, что 55% опрошенных руководителей рыбохозяйственных предприятий Приморского края хотели бы привлечь кредит на срок свыше двух лет, причем у половины из них проработаны основные положения бизнес-плана инвестиционного проекта, а у 30% инвестиционный проект готов к осуществлению.

Проведенное нами исследование выявило существенное расхождение по приемлемым условиям взаимодействия рыбохозяйственных предприятий и банков.

Так, ставка банковского краткосрочного кредитования для предприятий находится в пределах от 10 до 15%, предприятия хотели бы получать долгосрочный кредит по ставке от 5 до 10%.

Существенная разница в спросе и предложении на цену кредитных ресурсов затрудняет взаимодействие реального и финансового секторов экономики.

На рис. 3.7–3.10 отражено, какое обеспечение кредита желали бы получить банки и какое (долгосрочное и краткосрочное) могут предоставить предприятия.

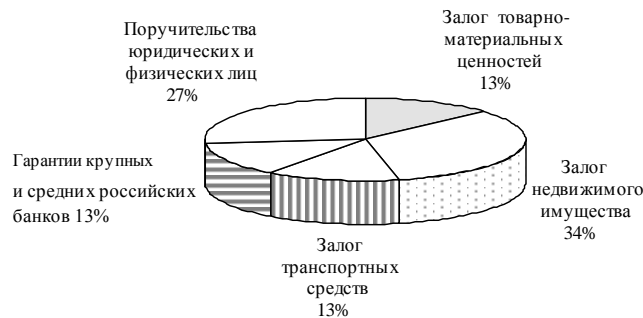


Рис. 3.7. Возможности предприятий при предоставлении обеспечения краткосрочного кредита

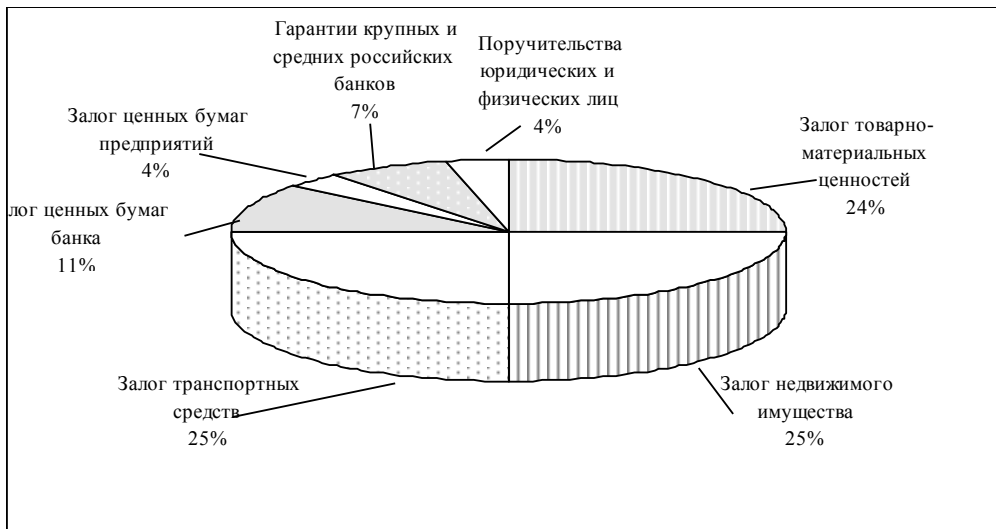


Рис. 3.8. Варианты желаемого обеспечения краткосрочного кредита для банков (доля респондентов, указавших данный вариант)

В качестве обеспечения краткосрочного кредита 34 % предприятий готовы предоставить недвижимое имущество, а также поручительства физических и юридических лиц. Банки, в свою очередь, желали бы иметь в качестве обеспечения, в первую очередь, залог недвижимого имущества, транспортных средств, товарно-материальных ценностей. Два последних вида обеспечения готовы предоставить только 13% предприятий.



Рис. 3.9. Возможности предприятий при предоставлении обеспечения долгосрочного кредита

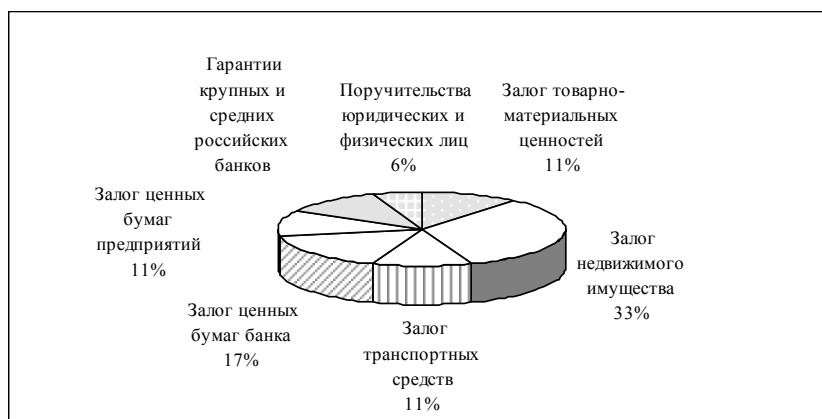


Рис. 3.10. Варианты желаемого обеспечения долгосрочного кредита для банков

Что касается обеспечения долгосрочного кредита, то здесь мнения опрошенных субъектов совпадают: залог недвижимого имущества и товарно-материальных ценностей.

Наиболее удобной схемой возврата кредита для банков являются погашение равными долями, в течение всего срока действия кредитного договора (62,5%), равномерная выплата процентов в течение всего срока действия кредитного договора, основная сумма долга в конце срока действия кредитного договора (25%).

Мнение банков совпадает с желаниями предприятий: 80% из них хотели бы погашать кредит равными долями в течение всего срока действия договора, и 20% респондентов хотели бы гасить основную сумму долга по завершению договора.

Важным результатом проведенного исследования служит мнение руководителей рыбохозяйственных предприятий о наиболее значимых рисках в реализации инвестиционных проектов. К таковым отнесены:

- отсутствие законодательной защиты отрасли;
- государственное вмешательство в дела акционеров;
- недостаток оборотных средств большинства предприятий;
- ненадежность банковской системы;
- недостаток квалифицированных кадров;
- отсутствие резервных мощностей.

По мнению банковских работников, в настоящее время увеличению объемов кредитования рыбохозяйственных предприятий препятствуют следующие причины:

Первая и главная – наличие больших кредитных рисков. Банк – это коммерческая организация, которая несет ответственность за сохранность и доходность доверенных ему денежных средств клиентов, поэтому их размещение в кредитные вложения осуществляется при условии прибыльности кредитной операции и минимальном риске невозврата средств, что обеспечивается строгим соблюдением принципов кредитования – срочность, возвратность, платность, обеспеченность.

К сожалению, большинство рыбохозяйственных предприятий на протяжении последних лет испытывают тяжелые финансовые затруднения, убытки от результатов их деятельности практически не снижаются.

Недостаточная платежеспособность является одним из факторов, определяющих высокий уровень рисков при кредитовании таких предприятий.

К тому же громадное налоговое бремя зачастую заставляет предприятия вести «двойную» бухгалтерию, что не позволяет банку правильно оценить его финансовое положение и адекватно рассчитать уровень кредитного риска.

Жесткие требования ЦБ РФ, предъявляемые к оценке финансового положения заемщика и заложенные в основу классификации при создании резерва на возможные потери по ссудам, делают невыгодным оказание финансовой поддержки значительному числу предприятий.

Второй, не менее важной, причиной низкой кредитной активности банков в соответствии с потребностями рынка считается отсутствие долгосрочных привлеченных ресурсов, что связано прежде всего с низким уровнем доверия к коммерческим банкам и государству со стороны кредиторов и вкладчиков.

Для предоставления долгосрочных кредитов банкам приходится привлекать ресурсы, плата за которые не позволяет установить клиенту-заемщику реальную процентную ставку за пользование кредитом.

Один из выходов из сложившейся ситуации видится в сотрудничестве с ЕБРР, МБРР.

Однако немногие российские банки имеют возможность работать с этими финансовыми учреждениями и фондами из-за чрезмерно жестких, хотя и справедливых требований.

В рамках сотрудничества с данными финансовыми институтами все больше внимания уделяется кредитованию малого и среднего бизнеса, хотя в условиях несовершенной законодательной базы, предусматривающей персональную ответственность предпринимателей перед кредиторами, это связано с повышенными рисками.

Третья причина – наличие других, менее рискованных источников формирования доходов: валютнообменные, расчетные операции, операции на рынке корпоративных и государственных ценных бумаг. Следует учитывать, что данные активные операции являются наиболее доходными, тем более, они осуществляются на краткосрочной основе.

При создании в России и ее регионах более благоприятного инвестиционного климата банки смогут активно использовать следующие основные механизмы прямого финансирования и инвестиционного посредничества:

- участие в государственных инвестиционных программах;
- долгосрочное кредитование закупок оборудования и других капиталовложений предприятий;
- финансирование лизинговых операций;
- организация механизма инвестиций индивидуальных и институциональных инвесторов через трастовое управление;
- участие в проектном финансировании;
- прямое участие в капитале;

- предоставление посреднических, информационных, консультативных услуг;
- агентские услуги по расчетам, управлению и контролю инвестиционных проектов.

Объем накопленных прямых инвестиций в экономику Приморского края на душу населения в настоящее время совпадает с аналогичным показателем в целом по России.

По нашему мнению, потенциал прямого инвестирования в экономику Приморского края на самом деле гораздо выше, однако для его эффективного использования необходима адекватная современным условиям нормативно-законодательная база и обоснованная государственная инвестиционная политика развития рыбохозяйственной деятельности как экономически и социально значимой для отдаленных слабоосвоенных регионов с неблагоприятными демографическими тенденциями, к которым относится Приморский край.

3.2. Предпосылки и пути усиления роли государства в регулировании инвестиционных процессов в переходной экономике

В течение последних десяти лет российские экономисты остро обсуждают вопрос о необходимости государственного регулирования экономики в России. При этом сторонники усиления роли государства в экономике утверждают, что причина кризисных явлений заключается в том, что государство «капитулировало» из сферы экономики, оставив предприятия один на один с их проблемами в сложных условиях переходного периода (Абалкин Л.И., Глазьев С.Ю. и др.). В то же время их оппоненты придерживаются полярных взглядов, утверждая, что степень государственного воздействия на экономические процессы остается слишком высокой, вследствие чего тормозится экономическое развитие страны (Кураков Л.П., Поляков В.А. и др.).

По мнению сторонников такого подхода, для выхода страны из кризиса правительством должна проводиться либеральная экономическая политика, основанная на отказе от прямого вмешательства государства в экономику.

Для того чтобы разобраться в причинах возникших противоречий, рассмотрим проблему государственного регулирования экономики в рамках государственного воздействия на инвестиционный процесс, поскольку последний является важнейшим элементом рыночной экономики, в котором закладываются основные пропорции производственной структуры, занятости и экономического роста страны.

Основной целью проведения радикальной экономической реформы в России было создание реальных рыночных стимулов к развитию производства и ликвидации дефицита товаров и услуг. Для реализации этой цели предполагалось увеличить долю частных инвестиций при одновременном снижении централизованных капитальных вложений [78]. В условиях проводимых реформ действительно наметилась устойчивая тенденция децентрализации инвестиционного процесса.

Если в 1990 г. удельный вес государственных инвестиций в их общем объеме достигал 80%, то в 1992 г. он составил 21%, в 1994 г. – 11%, в 1996 – 9%, в 2000 – 3,5%. Однако этот процесс не сопровождался ростом реальных вложений частного

капитала, а высокая инфляция обусловила норму банковского процента, намного превышающую предполагаемую рентабельность большинства производственных проектов. Это сделало недоступными средне- и тем более долгосрочные кредиты. В этих условиях вновь созданные институты рыночной экономики не смогли оказать благоприятное влияние на оживление инвестиционного процесса.

Возникло противоречие между необходимостью структурной перестройки экономики, для которой нужны инвестиции в новые жизнеспособные предприятия, и низким уровнем инвестиций из-за слишком высокой цены на инвестиционные ресурсы, которые делают практически любое долгосрочное вложение средств невыгодным. Кроме этого, к числу факторов, препятствующих нормальному развитию инвестиционного процесса, можно отнести неопределенность прав собственности (на землю и основные фонды), неустойчивость внешнеторгового режима, высокие и часто изменяющиеся налоговые ставки, а также произвол и коррупцию, поразившую часть государственного аппарата, и неспособность последнего справиться с теневым сектором экономики.

Принципиальной ошибкой государства в условиях высоких темпов экономического спада и осознания ключевой роли инвестиций явилась попытка одновременного решения многих задач: стимулировать частные инвестиции, финансировать инвестиции в социальную сферу, предоставлять льготное финансирование и государственные гарантии частным инвестиционным проектам. Другими словами, государство стремилось сохранить за собой обязательства по финансированию вложений в экономику вместо того, чтобы последовательно создавать условия для формирования привлекательной инвестиционной среды с одновременной разработкой мер целенаправленного регулирования инвестиционного процесса, обеспечивающего взаимовыгодность для всех его участников.

Во всех развитых странах рыночный механизм дополняется инструментами государственного регулирования. Их соотношение зависит от доли госсектора, исторических особенностей, характера решаемых задач. Особенности России в том, что, во-первых, идет переход от одного экономического строя с доминированием госсобственности к другому, основанному на развитии многоукладного хозяйства и рыночных отношений; во-вторых, реформы начались с попытки внедрения в короткие сроки либеральной модели рынка, сводящей государственное регулирование к минимуму; в-третьих, формы и методы такого регулирования во многих звеньях еще не сложились.

Таким образом, для обеспечения инвестиционных процессов с высоким конечным результатом, прежде всего, должна быть создана организационная основа взаимодействия интересов инвестора и государства.

В упрощенном виде можно представить, что частный инвестор стремится максимизировать свой прямой экономический эффект с учетом существующих рисков, а государство должно стремиться к максимизации совокупного экономического и социального эффекта с учетом системы социальных, экологических и других ограничений. Поэтому государство, в первую очередь, должно быть заинтересовано в создании открытой, прозрачной, устойчивой кредитно-финансовой системы, эффективно интегрированной в мировую финансовую систему, стабильном и благоприятном для инвестиционной деятельности нало-

говом и лицензионном законодательстве, снижении уровня коррумпированности и неэффективности госаппарата и т.п. Если инвестора интересует вопрос: как можно скорее вернуть вложенные средства, не подвергаясь высоким рискам? – то государство, прежде всего, заинтересовано запустить созидательный экономический процесс как таковой, отложив при необходимости получение прямого бюджетного эффекта. Это позволяет находить зоны рационального совмещения интересов государства и инвесторов, как показано на рис. 3.11.



Рис. 3.11. Схема взаимодействия инвесторов и государства

Необходимость государственного регулирования инвестиционных процессов объясняется не только их значением, но и экономическим содержанием.

С одной стороны, в настоящее время инвестиции, направляемые на обновление производственной базы, становятся основным средством увеличения прибыли хозяйствующих субъектов за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса, снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами.

С другой стороны, в условиях переходной экономики воздействие на инвестиционные процессы только одними рыночными механизмами недостаточны, поскольку в этот период они работают не так эффективно.

Ограниченность рыночных механизмов как среды продуцирования и распространения нововведений для обновления основных фондов рыбной промышленности в переходный период можно проследить по ряду направлений, определенных нами по результатам исследований.

1. Рыбохозяйственным предприятиям трудно, а порой и невозможно сконцентрировать в полном объеме средства, необходимые для использования новейших разработок. Новые научные результаты достигаются высококвалифицированными, а, следовательно, высокооплачиваемыми кадрами; при этом опережающими темпами растет фондовооруженность научного труда. Еще больших затрат требует реализация нововведений. Это значительные капитальные вложения, связанные с техническим переоснащением производства, расходами на поиск и приобретение научно-технической информации, прогнозированием конъюнктуры, обучением персонала, проведением организационных мероприятий, а зачастую и с модификацией сложившихся взаимосвязей с поставщиками ресурсов и потребителями рыбопродукции. Немалых затрат требуют экспертиза, патентование, сертификация новой продукции и т.д.

2. Многие нововведения могут оказаться экономически эффективными лишь при масштабах внедрения, превосходящих определенный критический минимум, и наличии достаточно емкого рынка. Поскольку абсолютные масштабы расходов на НИОКР и внедрение нововведений возрастают, увеличивается и доля условно-постоянных затрат в производственных издержках рыбохозяйственных предприятий, имеющих, как правило, ограниченную производственную базу и лимитированный рынок сбыта продукции. Исходя из этого, инвестиционные вложения могут оказаться недостаточно прибыльными, так как большинство предприятий рыбной промышленности не смогут получить значительную экономию на масштабах производства.

3. Существует деятельность, которая вообще не может быть реализована на коммерческой основе. К ней относятся фундаментальные научные исследования в области ресурсной базы рыбной промышленности, результаты которых, как правило, не могут быть коммерциализированы, а также в области воспроизводства и охраны биологических ресурсов. Расходы на эти составляющие инвестиционных процессов неизбежно должны обеспечиваться государством.

4. Инвестиционные проекты, основанные на нововведениях, в большинстве случаев характеризуются значительной степенью неопределенности результата и длительностью лага получения отдачи. Вкладывая средства в реализацию

этих проектов, рыбохозяйственные предприятия подвергают себя значительному инвестиционному риску, складывающемуся из нескольких элементов:

- технологический риск связан с возможной неудачей проекта с технической стороны;
- хозяйственный риск – с возможностью превышения величины требуемых ресурсов над имеющейся в распоряжении хозяйствующего субъекта;
- коммерческий риск – с неопределенностью конъюнктуры рынка;
- динамический риск – с возможностью значительного изменения общеэкономической среды за время реализации проекта.

Требуются определенные внешние стимулы либо гарантии полного или частичного возмещения потерь в случае неудачи, чтобы предприятие предпочло инвестиционный проект альтернативным, менее рискованным способам вложения капитала.

5. Экономический эффект от внедрения нововведений проявляется в различных видах и во многих сферах. Сопряженные инновационные эффекты обычно превышают величину прибыли, рассчитанную на этапе инициирования проекта. Возможности коммерциализации новых разработок могут расширяться, например, за счет охвата дополнительных сегментов рынка, применения инновационных технологий в других отраслях. На микроуровне весьма сложно заранее оценить полную эффективность проекта (с учетом как позитивных, так и негативных факторов) и принять обоснованное решение о его реализации. Помимо этого, значительная доля сопряженных инновационных эффектов реализуется вне сферы приложения средств первоначального инвестора.

Вышеуказанные характеристики инвестиционных процессов, направленных на технологическое обновление производства и освоение новых видов продукции, а также экономическая и социальная роль государства на современном этапе развития общества определяют функции государственных органов власти по регулированию инвестиций. Наиболее важные из них представлены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Функции государственных органов власти по регулированию инвестиций

Наименование	Содержание
1	2
1. Аккумуляция средств на технологическое обновление производства	Необходимая концентрация ресурсов может достигаться как за счет действия общих механизмов перераспределения через бюджет, так и за счет формирования специальных фондов, содействующих развитию рыбной отрасли. Данная функция может осуществляться не только непосредственным финансированием инвестиционных процессов из государственных средств, но и содействием аккумуляции ресурсов в частных, акционерных, смешанных, общественных, совместных (международных) структурах. Государство может концентрировать как финансовые средства, так и требуемые для осуществления инвестиций интеллектуальные, материально-технические ресурсы

Продолжение табл. 3.1

1	2
2. Координация инвестиционной деятельности	<p>Перед государством стоит задача определения общих стратегических ориентиров развития экономики, в частности, рыбной промышленности. Для их достижения государство содействует кооперации и взаимодействию различных институтов в осуществлении нововведений, посредством перераспределения ресурсов.</p> <p>Государственные структуры формируют единое технологическое пространство, обеспечивающее совместимость научных разработок. Актуальными задачами являются координация во временном аспекте, синхронизирующая нововведения по технологическим цепочкам и стадиям инновационного цикла, смягчение цикличности инновационных и инвестиционных процессов</p>
3. Стимулирование инвестиций	<p>Центральное место здесь занимают поощрение конкуренции, различные финансовые субсидии и льготы участникам инвестиционных процессов. Большое значение имеет частичное или полное государственное страхование инвестиционных рисков. Государство способно оказывать «инновационное давление» на рыбохозяйственные предприятия введением санкций за выпуск устаревшей продукции или использование устаревших технологий</p>
4. Создание правовой базы инвестиционных процессов	<p>Важно не только формирование необходимого законодательства, сочетающего стабильность и своевременную корректировку в соответствии с общественными и технологическими изменениями, но и создание реально действующих механизмов, обеспечивающих его соблюдение. Особое место принадлежит государственной защите прав создателей новой продукции и рыбохозяйственных предприятий, осваивающих ее первыми, т.е. охране прав интеллектуальной и промышленной собственности</p>
5. Кадровое обеспечение инвестиционной деятельности	<p>Содержание программ обучения в государственных учебных заведениях должно способствовать как развитию творческого потенциала генераторов инноваций, так и восприимчивости специалистов к нововведениям. Необходимо стремиться к достижению сбалансированности универсальных и специальных знаний, а также представлений о коммерциализации нововведений. Важно сформировать навыки к постоянному образованию в течение всей активной жизни</p>
6. Формирование инвестиционной инфраструктуры	<p>Государство обеспечивает деятельность информационных систем (инвестиционных центров, агентств и т.п.) – одного из основных каналов распространения нововведений и привлечения инвестиций. Государство может также выступать посредником между рыбохозяйственными предприятиями и инвесторами, оказывать помощь в поиске партнеров, заключении сделок под государственные гарантии и т.п.</p>

Окончание табл. 3.1

1	2
7. Регулирование социальной и экологической направленности инвестиций	С одной стороны, государство призвано оказывать особую поддержку инвестициям, обеспечивающим социальную стабильность, поддержание экологического равновесия. С другой стороны, только на государственном уровне возможны предотвращение и нейтрализация негативных воздействий, связанных с научно-техническим прогрессом
8. Региональное регулирование инвестиционных процессов	Федеральные и местные органы власти способствуют наиболее полной реализации инвестиционных ресурсов регионов для развития рыбной промышленности, в том числе путем различного рода региональных преференций (налоговых льгот, таможенных пошлин и т.п.). Государство содействует рациональному размещению научно-технического и инновационного потенциала рыбной отрасли. Как правило, центральные государственные структуры стремятся к выравниванию условий распространения нововведений по территории страны
9. Регулирование международных аспектов инвестиционных процессов	Государство в рамках выбранной инвестиционной стратегии стимулирует международную научно-техническую и инновационную кооперацию, способствующую развитию рыбохозяйственных предприятий, а также регулирует международный трансфер нововведений

Беря за основу мировую практику организации привлечения инвестиций в национальную экономику, государство, помимо создания четкой и стабильной законодательной базы, формирует соответствующую систему государственного регулирования инвестиционной деятельности в лице специально уполномоченных органов, прежде всего в структуре исполнительной власти.

Анализ действующих законодательных и подзаконных актов и сложившейся практики позволяет определить совокупность таких органов в Российской Федерации, а также выявить и систематизировать функции, осуществляемые ими сегодня на государственном (прежде всего федеральном) уровне в сфере регулирования и контроля инвестиционной деятельности.

Так, функции государственной легализации и регистрации инвестиций и субъектов инвестиционной деятельности возложены одновременно на Министерство финансов, Центральный банк, Федеральную комиссию по рынку ценных бумаг, Государственную регистрационную палату при Министерстве юстиции, Российский фонд федерального имущества, Государственный таможенный комитет и ряд других федеральных и региональных органов.

Функции общеэкономического и внешнеторгового государственного регулирования в инвестиционной сфере осуществляют реорганизованное Министерство экономического развития и торговли (ранее эти функции выполнялись министерствами экономики и внешнеэкономических связей) и Государственный таможенный комитет.

Функции финансово-кредитного и валютного регулирования и контроля в рассматриваемой сфере выполняют опять-таки Министерство финансов, Центральный банк, Министерство экономического развития и торговли и органы валютного контроля.

Функции фискально-налогового государственного регулирования и контроля в отношении субъектов инвестиционной деятельности отнесены к ведению Министерства по налогам и сборам, Федеральной службы налоговой полиции и Государственного таможенного комитета и органов валютного контроля.

Функции государственного регулирования инвестиционной деятельности на фондовом рынке и в сфере приватизации осуществляет также целая группа ведомств, среди которых Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, Министерство имущественных отношений, Федеральная служба по делам финансового оздоровления и банкротства и снова Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг и Российский фонд федерального имущества.

Таким образом, в настоящее время названные функции государственного регулирования, координации и контроля инвестиционной деятельности на территории Российской Федерации размыты и рассредоточены между многими федеральными министерствами, ведомствами и учреждениями, каждое из которых реализует их в пределах своей предметной компетенции и по своим направлениям.

Зачастую выполняемые этими органами функции либо им несвойственны, либо дублируются другими органами и государственными учреждениями. В результате за формирование и реализацию общегосударственной инвестиционной политики до сих пор ни один из федеральных органов исполнительной власти не отвечает.

Объясняется это тем, что в России долгосрочная политика государства в инвестиционной сфере до сих пор Правительством Российской Федерации официально не сформулирована.

При отсутствии объявленных и гарантированных государством, хотя бы на несколько лет вперед, четких и ясных «правил игры» с отечественными и иностранными инвесторами серьезного притока крупномасштабных частных капиталовложений в российскую экономику ожидать не приходится.

На основании проведенных исследований выделены наиболее важные методы государственного регулирования инвестиционных процессов, охватывающие различные уровни взаимодействия участников (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Методы государственного регулирования инвестиционных процессов

Методы	Содержание
1	2
Прямые	Целевые программы Дотации Субвенции, субсидии

Окончание табл. 3.2

1	2
Косвенные	Кредитная политика Налоговая политика Амортизационная политика
Активные	Прямые государственные инвестиции в развитие наиболее значимых секторов экономики Формирование благоприятной инвестиционной среды для деятельности частных предпринимателей, действующих в приоритетных отраслях экономики Участие государства в создании необходимой инфраструктуры как основы эффективного инвестиционного процесса
Пассивные	Информирование участников инвестиционной деятельности об условиях производства, реализации и потребления продукции в народном хозяйстве страны Обоснование перспектив социально-экономического развития страны Определение приоритетных направлений инвестирования, которым будет отдано предпочтение и оказана поддержка со стороны государства Разработка индикативного плана развития экономики и инвестиционного плана как его составной части

Методы прямого воздействия проявляются чаще всего в форме административных рычагов: установление законодательных рамок самостоятельности предприятий, регистрация предприятий (юридических лиц), предоставление лицензий и свидетельств на виды деятельности, различные формы кадровой политики, размещение заказов на поставку продукции, директивное определение номенклатуры выпускаемой продукции, использование органами государственного управления права «вето» на принимаемые руководством АО решения при наличии у фондов имущества «золотой акции» и др.

В отношении некоторых групп отраслей и производств осуществляется прямое государственное управление (атомная энергетика, производство оружия, государственные и муниципальные унитарные предприятия, предприятия, находящиеся на стадии банкротства и т.п.).

Методы косвенного воздействия на предприятия принимают разнообразные формы в зависимости от состояния хозяйственного законодательства, юридической самостоятельности предприятия, действенности, приемлемости и отработанности различных форм воздействия на юридические лица, характера объекта регулирования, задач, стоящих перед органами власти.

Методы косвенного регулирования базируются на экономическом стимулировании. Государство использует для этого как собственные финансовые, материальные и иные ресурсы, так и различные элементы хозяйственного механизма.

В переходный период усиление роли государства в регулировании инвестиционных процессов необходимо по следующим причинам:

- неэффективно функционируют или не созданы необходимые для поддержания производства неформальные рыночные институты, что порождает необходимость динамического регулирования основных рынков через государственные холдинги и государственные агентства;

- место ушедшего от управления экономикой государства тут же занимают криминальные структуры, создавая знакомый нам облик «мафиозно-олигархического» капитализма вместо капитализма государственного;

- потери при отсутствии государственной поддержки предприятий и отраслей имеют столь масштабный и необратимый характер, что могут привести к безвозвратной утрате новейших технологий, уникальных производств, научных школ и незаменимых специалистов.

Таким образом, существующая в настоящее время система государственного регулирования инвестиционных процессов носит переходный и незавершенный характер. Ход реформ уже показал невозможность эффективного развития экономики в режиме автоматического саморегулирования.

Механизм рынка должен быть дополнен инструментами, компенсирующими его недостатки там, где он не срабатывает или приводит к результатам, не отвечающим интересам всего общества. Поэтому дальнейшее развитие реформ должно происходить путем осуществления определенных компромиссов между либерализацией и восстановлением инструментов государственного регулирования рынка и социальной сферы.

По нашему мнению, основные направления новой стратегии государственного управления экономикой и инвестиционными процессами должны включать:

- формирование и усиление государственного сектора экономики;
- государственное стимулирование роста промышленности по приоритетным направлениям и поддержку инновационного процесса;
- государственное регулирование товарных, финансовых и информационных рынков, внешнеэкономических процессов;
- государственное управление на региональном уровне.

Таким образом, решающее значение для организации инвестиционных процессов имеет не степень их регулирования государством, а качество этого регулирования.

На современном этапе в нашей стране разумная инвестиционная политика государства должна состоять в том, чтобы обеспечить пусть поэтапное, но постоянное улучшение ситуации.

3.3. Совершенствование инвестиционного механизма развития рыбной промышленности

В условиях перехода России к рыночной системе национального хозяйства инвестиционная политика является не только ключевым институтом государственного регулирования, но и стратегическим направлением осуществляемых преобразований, своеобразной идеологией реформы. Охватывая как вертикальные, так и горизонтальные оси экономики, инвестиционная политика приобретает особое значение в отдельных регионах Российской Федерации. В настоящее время она должна реализовываться не только в качестве конкретных программ развития субъектов федерации, но и посредством перераспределения экономических и социальных функций, собственности, финансовых и инвестиционных ресурсов, капиталов и основных фондов заложить систему нового экономического уклада страны и ее регионов. На рис. 3.12 отражена структура инвестиционной политики.

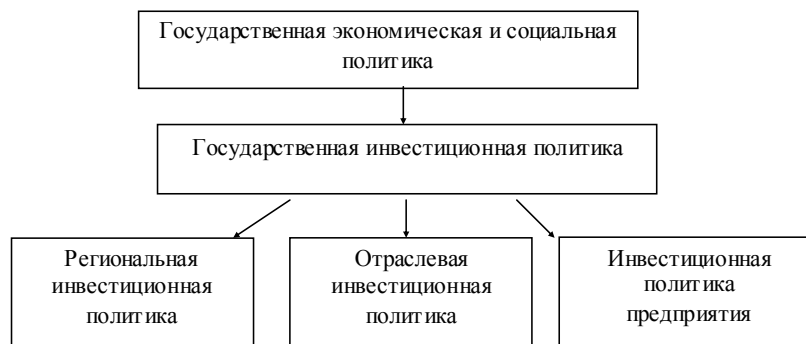


Рис. 3.12. Структура инвестиционной политики

Высшие органы государственной власти принимают решения, возводящие в ранг закона предложения по различным направлениям государственной инвестиционной политики. При этом они учитывают как предложения правительства, так и рекомендации международных организаций.

Для выполнения регулирующих функций министерство экономического развития и торговли, финансов и Центральный банк вырабатывают предложения по основным параметрам кредитно-денежной, финансовой и инвестиционной политики, позволяющим проводить в жизнь государственные меры социально-экономического характера, а также механизмы, инструменты и средства их реализации. При этом инвестиционная политика находит свое концентрированное выражение в содержании Федеральных целевых программ, а кредитно-денежная, проводимая Центральным банком непосредственно, часто носит, как правило, самостоятельный характер.

На региональном уровне одним из важнейших факторов привлечения инвесторов является взаимодействие при выработке и реализации региональной инвестиционной политики исполнительной и законодательной ветвей власти. Под региональной политикой понимается система целей и задач органов власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов, а также

механизм их реализации. Это прежде всего управление тенденциями, то есть создание нормативно-правовой и законодательной базы, формирование структурных механизмов и запуск процессов, функционирование которых дает устойчивый результат. Регион станет привлекательным для массового инвестора только в том случае, если сделает приоритетной задачей изменение таких ключевых свойств реального сектора экономики, как стратегический характер деятельности, целенаправленность распределения ресурсов и надежность системы управления.

Изложенное дает возможность обозначить основные элементы и этапы формирования региональной инвестиционной политики. Так, для реализации стоящих перед регионом (Приморским краем) целей и задач его инвестиционная политика, по нашему мнению, должна включать в себя следующие основные элементы:

- а) инвестиционную стратегию;
- б) инвестиционную программу;
- в) меры непосредственного воздействия на инвестиционный процесс:
 - прямые государственные инвестиции за счет средств бюджета развития;
 - систему мероприятий по созданию благоприятного инвестиционного климата.

Таким образом, в первую очередь должна быть сформирована региональная инвестиционная стратегия, которая заключается в выборе приоритетных направлений развития исходя из специализации регионального хозяйства и характера накопленных структурных деформаций. На ее основе разрабатывается конкретная экономическая программа и как ее составная часть – инвестиционная программа. На следующем этапе определяется потребность региона в инвестициях. Далее, на основании определенных приоритетов развития, реализуются меры непосредственного воздействия на инвестиционный процесс. Инвестиционный кризис, поразивший российскую экономику, выражается, с одной стороны, в сокращении вложений в экономику страны, а с другой – в катастрофическом состоянии основных фондов. В то же время ученые-экономисты отмечают наличие инвестиционных ресурсов и отсутствие эффективного механизма их трансформации в инвестиции [79]. В этой связи исследование сущности и содержания инвестиционного механизма приобретает актуальное научно-практическое значение.

Под инвестиционным механизмом мы понимаем совокупность социально-экономических целей, форм и методов мобилизации и размещения инвестиционных ресурсов, а также управления этими процессами. Механизм управления инвестиционными ресурсами в нашем понимании предназначен для максимизации инвестиционного эффекта (в том числе дохода), минимизации инвестиционных издержек и рисков. Степень эффективности инвестиционного процесса напрямую зависит от учёта осознанных объективных экономических потребностей различных субъектов инвестиционного процесса. Экономические субъекты, которые осуществляют инвестиционную политику (государство, банки, холдинги, предприятия и пр.), имеют различные интересы, часто не совпадающие, а иногда идущие вразрез друг с другом.

Следует выделить государство как специфический экономический субъект, особенность которого заключается в том, что он через учёт интересов остальных субъектов должен находить оптимальное их сочетание и тем самым формировать

наиболее благоприятные условия для инвестиционного процесса. Таким образом, данный субъект содержит процессуальные и институциональные моменты [80].

Первый, самый высокий, уровень столкновения инвестиционных интересов – это межгосударственный уровень. Здесь необходимо находить консенсус между такими активными участниками инвестиционного процесса, как государства, национальные интересы, различные институциональные субъекты и микросубъекты этих стран. Должен быть достигнут баланс интересов, при котором условия (политические, законодательные, финансовые, экономические, социальные и пр.) сформированы таким образом, что стимулируют приток иностранных инвестиций и обеспечивают безопасность национальной экономики.

Второй – это макроуровень страны. Здесь противоречия возникают между следующими экономическими субъектами: государством (т.е. совокупностью политических институтов), ЦБ РФ, таможней, МНС, а также органами государственной власти в области формирования инвестиционной политики), региональным уровнем (а также между регионами), финансово-кредитными учреждениями (здесь происходит внутреннее столкновение интересов между Центральным банком и прочими финансово-кредитными учреждениями и между собой) и другими институциональными субъектами, внутри которых тоже происходит достаточно сложное взаимодействие, оказывающее влияние на инвестиционные возможности каждого субъекта.

Третий – региональный уровень – как важнейшая зарождающаяся составляющая в инвестиционной политике и соответствующие региональные политические институты, которые проводят определённую экономическую политику. Их деятельность и реализация собственных инвестиционных интересов оказывают существенное влияние на возможности друг друга, в первую очередь, на четвёртый уровень инвестиционных субъектов.

Четвёртый уровень, на котором субъектами, проявляющими инвестиционный интерес, являются крупные, средние и мелкие хозяйствующие субъекты – основные объекты инвестирования. Сегодня их интересы учитываются в последнюю очередь.

Безусловно, между этими всеми уровнями есть взаимодействие, взаимовлияние, столкновение интересов, что выливается в своеобразную матрицу инвестиционных интересов.

Ориентированность в данной непростой структуре позволит наиболее полно оценить инвестиционную ситуацию в каком-либо сегменте рынка и соответственно корректировать.

На рис. 3.13 показаны инструменты государственного воздействия на инвестиционные процессы посредством экономических методов. В данном случае рассматривается только Кейнсианский вариант: воздействие преимущественно на совокупный спрос, поскольку в рыночных условиях именно потребительский спрос является определяющим фактором экономического развития. Условно государственные меры инвестиционной политики можно подразделить на три группы: макроэкономические, микроэкономические и институциональные.



Рис. 3.13. Инструменты инвестиционной политики

К макроэкономическим относятся меры, определяющие общеэкономический климат инвестиций, а именно влияющие на процентную ставку, темпы роста экономики и внешнеторговый режим (определяются комплексом мер бюджетно-налоговой политики).

К микроэкономическим относятся меры, воздействующие на отдельные составляющие инвестиций или на отдельные отрасли: налоговые ставки, правила амортизации, гарантии, льготные кредиты.

Институциональные меры позволяют достичь координации инвестиционных программ частных инвесторов и включают государственные органы инвестиционной политики, объединения предпринимателей, информационные системы.

Суть инвестирования, с точки зрения инвестора, заключается в отказе от получения прибыли «сегодня» во имя получения *большей* прибыли «завтра» [81]. Для принятия решения о долгосрочном вложении капитала необходимо располагать информацией, в той или иной степени подтверждающей два основополагающих предположения:

- вложенные средства должны быть полностью возмещены;
- прибыль, полученная в результате данной операции, должна быть достаточно велика, чтобы компенсировать временный отказ от использования средств, а также риск, возникающий в силу неопределенности конечного результата.

К факторам, препятствующим улучшению инвестиционного климата в российской экономике, относятся, прежде всего, высокие инвестиционные риски, которые к тому же имеют тенденцию к росту. Согласно результатам исследования инвестиционной привлекательности российских регионов в 1999–2000 гг., проведенного журналом «Эксперт», выравнивание инвестиционного климата в различных регионах произошло преимущественно за счет повышения уровня инвестиционного риска [82].

Основные составляющие этих рисков следующие: высокий уровень криминализации экономики, слабая защищенность прав собственности, недоверие инвесторов к российской судебной системе, низкий уровень корпоративного управления, слабая прозрачность деятельности компаний и неразвитость банковского сектора.

Из приведенного списка основных составляющих рисков следуют некоторые направления государственной политики по улучшению инвестиционного климата в России. Это укрепление судебной системы, ускорение принятия законов, закладывающих юридическую основу деятельности институтов долгосрочного инвестирования, совершенствование банковской системы. Следует, однако, отдавать себе отчет в том, что реализация этих направлений государственной политики требует довольно много времени.

Решение задачи целенаправленного и крупномасштабного привлечения частных отечественных и иностранных инвестиций в российскую экономику, как показывает мировой опыт, может быть обеспечено только при соблюдении государством ряда необходимых условий, важнейшими из которых можно назвать:

а) отвечающую долгосрочным национальным интересам государственную инвестиционную политику, не подверженную сиюминутной политической конъюнктуре, волюнтаризму и непрофессиональному субъективизму при принятии решений по ее реализации или корректировке;

б) разработанную на основе и во исполнение такой политики полноценную и непротиворечивую систему законодательства, обеспечивающего стабильное и рассчитанное на многолетнюю перспективу регулирование правил работы на российском рынке для отечественных и иностранных инвесторов;

в) наконец, наличие конкретного ограниченного числа субъектов – государственных органов, прежде всего на федеральном уровне (а еще лучше одного такого органа), с ясными и четко определенными полномочиями и обязанностями по формированию, координации и обеспечению этой инвестиционной политики.

В настоящее время привлечение инвестиций в российскую экономику – вопрос ее выживания. Любое, даже самое незначительное, улучшение инвестиционного климата – это дополнительные средства, позволяющие сделать шаг к выходу из кризиса. Осуществить превращение инвестиций в динамически устойчивый мощный поток можно лишь управляя. Именно поэтому проблема управления инвестиционными процессами является ключевой. Для ее решения необходимо найти или создать свою технологию.

На рис. 3.14 схематично изображена система уровней и их инструментов формирования инвестиционной политики.



Рис. 3.14. Уровни и инструменты формирования инвестиционной политики

Мощным рычагом государственного регулирования инвестиционных процессов, повышения эффективности производства выступает гибкая налоговая политика, предусматривающая системный подход к взаимодействию и развитию различных сфер деятельности, например инвестиционной и инновационной. Так, если предприятие проводит прогрессивные технико-технологические и организационно-экономические мероприятия (обновление производственной базы на основе новой техники, внедрение наукоемких производственных технологий, расширение выпуска продукции, пользующейся повышенным спросом, увели-

чение экспортных поставок и т.д.), то налоговая ставка должна снижаться в соответствии с предусмотренной в законодательных актах шкалой и наоборот.

В табл. 3.3 показана величина государственной поддержки инвестиционных проектов в зависимости от их социально-экономической значимости [Источник: Постановление Правительства РФ под №1470 от 22 ноября 1997 г.].

Предоставление прямых кредитов и субсидий, счет деятельности – важный инструмент финансового регулирования инвестиционной государственного бюджета.

Таблица 3.3

Государственная поддержка инвестиционных проектов

Наименование	% стоимости проекта
Производство продукции (услуг), не имеющей аналогов в мире (при подтверждении Роспатента)	50
Экспорт продукции (услуг) обрабатывающей промышленности	40
Импортозамещение (при более низкой цене)	30
Удовлетворение платежеспособного спроса	20

Эти средства применяют тогда, когда частный бизнес не в состоянии самостоятельно вывести то или иное звено национального производства из затруднительного положения. Все большее значение приобретают программы льготного кредитования и субсидирования определенных отраслей, гарантирования займов, меры по поддержанию или сдерживанию роста отраслевых цен в сочетании с протекционистской импортной политикой и другими средствами стабилизации рынка. Регулирование процентных ставок по депозитам и ссудам на рыночной основе предполагает, что частному предпринимательству обеспечивают большую свободу выбора условий и способов финансирования.

Процесс инвестирования зависит от таких важных факторов, как ожидаемая норма прибыли или рентабельность предполагаемых капиталовложений. Если эта рентабельность, по мнению инвестора, слишком низка, то вложения не будут осуществлены.

Известно, что кривая спроса на инвестиции зависит от ставки банковского процента (C_n) и ожидаемой нормы чистой прибыли (H_n) от вложенных инвестиций [83].

Чем выше ставка банковского процента, тем ниже спрос на инвестиции; такая же связь существует между спросом на инвестиции и ожидаемой нормой чистой прибыли. Выгодно вкладывать инвестиции в том случае, если норма чистой прибыли превышает ставку банковского процента, т.е. $H_n > C_n$. Если же ставка процента превышает ожидаемую норму чистой прибыли, т.е. $C_n > H_n$, то в таком случае для предприятия инвестиции невыгодны.

Прямое финансирование инвестиционных проектов из государственного бюджета или предоставление льготных инвестиционных кредитов государственным финансовым институтам – важнейший источник средств на капитальные вложения во многих странах мира.

Государственное финансирование инвестиционных проектов практикуется и в России. Однако специфические особенности экономического развития нашей страны и некоторые проблемы по распределению средств из бюджета не всегда позволяют в полной мере исследовать возможности этого источника. Тем не менее, очевидно, что в производственном секторе экономики «запуск» инвестиционного процесса, создающего основу для устойчивого роста отечественного производства, может и должен начинаться с отраслей, ориентированных на конечный потребительский спрос, включая рыбную отрасль.

Особое значение рыбной промышленности для стимулирования инвестиционной активности обусловлено следующим. Во-первых, эта отрасль имеет сильную «межотраслевую сцепку», в результате чего инвестиции в ее развитие создают наибольший кумулятивный эффект, стимулируя спрос на продукцию смежных отраслей и формируя в них собственный инвестиционный потенциал. Во-вторых, для продукции данной отрасли характерен массовый и устойчивый спрос на внутреннем рынке. В-третьих, большинство видов продукции рыбной промышленности, в отличие от сложной бытовой техники, вполне конкурентоспособно не только на внутреннем, но и на многих зарубежных рынках.

Это направление государственной структурной политики может быть реализовано с относительно меньшей нагрузкой на федеральный бюджет, требуются лишь не столько прямые государственные инвестиции, сколько организационно-правовые меры, позволяющие открыть данный сектор для кредитных ресурсов и частных инвестиций.

Государственное регулирование частных капиталовложений в условиях недоинвестирования реального сектора экономики должно быть направлено на обеспечение предпринимателям достаточно высокой нормы прибыли. Главным методом государственного воздействия на норму и массу чистой прибыли частных компаний является налоговая политика. Можно выделить два важнейших направления налоговой политики государства, влияющих на развитие рыбной промышленности.

Во-первых, воздействуя посредством налогов на уровень сбережений населения, амортизационных фондов предприятий и их нераспределенной прибыли, то есть на величину потенциальных источников финансирования инвестиционных программ предприятий, государство влияет на важнейшие макроэкономические пропорции, в частности на распределение национального дохода между накоплением и потреблением.

Во-вторых, используя целенаправленные налоговые льготы, а также законодательство, государство влияет на соотношение между инвестициями предприятий в активную и пассивную часть основных фондов, на скорость воспроизводства основного капитала в рыбной промышленности, стимулирует инвестирование в приоритетные (с точки зрения государства) направления, влияет на региональное размещение инвестиций.

Важнейшей функцией государства в переходной экономике, наряду с прямым инвестиционным финансированием за счет бюджетных ресурсов, является создание мотивационного механизма привлечения кредитных ресурсов для формирования финансовой базы инвестирования на возвратной основе.

Мировой опыт свидетельствует, что в условиях переходной экономики денежно-кредитные инструменты выполняют двоякую функцию: регулирование деятельности кредитных институтов, денежного рынка и экономики в целом с целью достижения финансовой стабилизации, с одной стороны, и стимулирование инвестиционной деятельности в приоритетных сферах экономики, отраслях и регионах – с другой. Избежать такой двойственности, даже противоречивости, на переломных этапах экономического развития не удавалось ни одной стране. А потому проблема сводится к нахождению эффективного соотношения между этими началами (или приоритетами инвестиционной политики) с учетом складывающихся в данный момент социально-экономических реалий.

Для увеличения финансово-инвестиционных возможностей предприятий необходимо, прежде всего, значительно повысить роль собственных источников финансирования (амортизации и прибыли) инвестиционных проектов предприятий: по опыту государств рыночной ориентации в фазе кризиса – до 75%. По сути дела амортизационные отчисления представляют собой скидку с налога на прибыль предприятий. Поэтому чем большую сумму прибыли предприятие может списать на амортизацию, тем меньше налогов оно платит и тем больше средств остается у него для финансирования инвестиционных проектов.

Специальным инструментом поощрения частных инвестиций (применяемых чаще всего к иностранным инвестициям) является система государственно-коммерческих гарантий. Сдвиги в государственной поддержке инвестиционного процесса с непосредственного финансирования на предоставление гарантий отвечают как интересам государства, так и частного сектора.

При этом решаются следующие основные задачи:

- значительно возрастает эффективность использования собственности субъектов экономики при одновременном росте финансовых ресурсов, привлекаемых в поддерживаемые правительством инвестиционные проекты;
- ресурсное обеспечение государственных гарантий без изменения формы собственности приносит предпринимательский доход, обеспечивая бюджетные отчисления в результате использования инвестиций;
- возрастает ответственность предпринимателей за возврат вложенных средств.

Один из способов воздействия на важнейшие отрасли сырьевого и обрабатывающего комплексов, включая рыбную промышленность, состоит в системе государственного заказа. Согласно федеральному закону РФ «О поставках продукции для общегосударственных нужд» государственный заказ может размещаться на предприятиях, в организациях и учреждениях любой формы собственности. Госзаказ на поставку продукции размещается для создания и поддержания государственных материальных резервов, обеспечения необходимого уровня обороноспособности страны и ее продовольственной безопасности, выполнения экспортных поставок, реализации федеральных программ. Поставки

продукции для федеральных нужд финансируются за счет средств федерального бюджета и внебюджетных источников, привлекаемых для этих целей.

В России кредитными методами стимулирования долгосрочной инвестиционной деятельности нередко незаслуженно пренебрегают. Во многом это связано с негативными моментами, присущими прежней кредитной системе.

Тем не менее, это не означает, что следует отказаться от столь действенного средства экономического воздействия на экономику, каким является кредит. Кредитные рычаги дают возможность не только сочетать инновационное развитие с интересами государства, но и использовать возвратность средств как стимул для повышения эффективности производства и качества продукции. Льготный кредит для решения проблем создания новых образцов техники, прогрессивных видов технологий стимулирование выполнения госзаказов по разработке и освоению в производстве результатов НИОКР.

Важным регулятором инвестиционной активности является амортизационная политика, поскольку при ее умелом проведении у предприятий расширяются финансовые возможности и повышается инвестиционная активность. В связи с этим необходимо добиваться превалирования стимулирующей роли амортизации над ее учетной функцией.

Инвестиционная политика рыночного предприятия должна вытекать из стратегических целей его бизнес-плана. И если этого плана нет, то ни о какой инвестиционной деятельности не может быть и речи. Кроме этого необходимо придерживаться определенных принципов, учет которых позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики на предприятии.

К наиболее важным принципам инвестиционной политики на предприятии относят:

- нацеленность инвестиционной политики на достижение стратегических планов предприятия и его финансовую устойчивость;
- учет инфляции и фактора риска;
- экономическое обоснование инвестиций (бизнес-план);
- ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности реализации, исходя из имеющихся ресурсов;
- выборы надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

Результаты реализации инвестиционной политики зависят от качества менеджмента на предприятии, его способности работать с потенциальными инвесторами с целью привлечения дополнительных источников финансирования. В зависимости от степени решения этих задач управление может либо содействовать развитию, либо тормозить его. Наличие высококачественного менеджмента, способного обеспечить как эффективное использование собственных и привлеченных финансовых ресурсов, так и качественное решение задач повышения конкурентоспособности, является ключевым фактором успеха в реализации рыночной стратегии предприятия.

На этапе формирования механизмов, обеспечивающих прозрачность деятельности рыночных предприятий, управление инвестиционной дея-

тельностью сводится к регулированию доступа инвестора к созданию этих механизмов и участию в контроле над их функционированием. Когда механизмы сформированы и отлажены, управление инвестиционным процессом сводится к регулированию «включенности» инвестора в принятие стратегических решений и формирование финансовой и инвестиционной политики. Для достижения озвученных целей нами предложен следующий инвестиционный механизм, под которым в данном случае понимается система взаимодействующих элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений, направленных на достижение целей инвестиционного процесса.

К элементам такого инвестиционного механизма относим следующие функциональные блоки:

- мотивационный блок;
- ресурсное обеспечение, в первую очередь финансовое;
- правовое;
- организационное обеспечение;
- методическое;
- информационное обеспечение.

Естественно, что основа инвестиционного механизма лежит в мотивации. Стороны, действующие на различных этапах инвестиционного процесса, преследуют различные цели и отражают собственные специфические интересы, что обуславливает многомерность инвестиционного процесса. Основной движущий мотив целенаправленной деятельности сторон, участвующих в инвестиционном процессе, заключается в возможности достижения своих целей. Только при совпадении в долгосрочной перспективе интересов всех субъектов возможно (но не гарантировано) оживление инвестиционных процессов.

Ресурсное обеспечение предусматривает исследование видов и анализа возможных направлений получения инвестиционных ресурсов и является исходной базой, на основе которой осуществляется формирование инвестиционного механизма для реализации поставленных целей. Наличие материальных и интеллектуальных ресурсов, их структура определяют возможности ведения инвестиционной деятельности. Основными источниками формирования инвестиционных ресурсов выступают: чистая прибыль организации, направляемая на развитие производства, амортизационные отчисления, реинвестируемый капитал, полученные от продажи части основных фондов и других активов, увеличение уставного капитала за счет привлечения дополнительных акционеров или участников, долгосрочные кредиты, лизинг, эмиссия долгосрочных облигаций, безвозмездное финансирование и безвозмездные поступления, налоговый инвестиционный кредит и другие.

В настоящее время инвестиционная деятельность в рыбной промышленности Приморского края носит главным образом пассивный характер. Инвестиционные ресурсы (производственные мощности, интеллектуальный капитал и т. п.), находящиеся в распоряжении предприятий, часто используются неэффективно или не по назначению. В целом такой подход во многом оправдан бедственным финансовым положением многих крупных предприятий, которые стараются не «потерять» то, что было наработано в предыдущие годы.

Правовое обеспечение инвестиционной деятельности основывается на федеральном законодательстве и соответствующих нормативных актах, принятых на уровне субъектов РФ и муниципальных образований.

Однако данный процесс для предприятий рыбной отрасли нельзя считать завершенным. В частности, анализ правового обеспечения инвестиционного механизма на уровне Приморского края выявил необходимость разработки и принятия следующих нормативно правовых актов:

Законы:

- о государственной поддержке инвестиционной деятельности;
- об ипотеке;
- о залоговом фонде;
- об уполномоченных банках администрации региона;
- о защите прав инвестора;
- о бюджетном развитии региона;
- об инвестиционном налоговом кредите;
- об упрощении процесса декларирования в морских рыбных портах;
- об организации регионального рынка рыбных товаров.

Постановления:

- о мерах по привлечению инвестиций в экономику региона;
- о региональном бюджете развития.

Таким образом, для нормального осуществления инвестиционной деятельности в рыбохозяйственной отрасли необходимо дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы, цель которой способствовать установлению благоприятного инвестиционного климата в отрасли в целом и повышению инвестиционной привлекательности отдельных ее предприятий в частности.

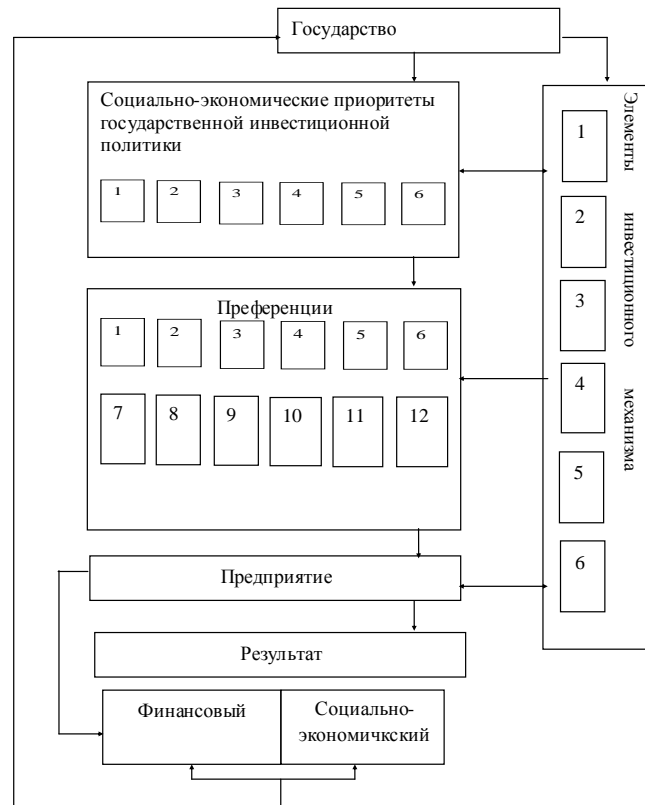
Наряду с обязательными к исполнению законодательными актами и нормами в организации инвестиционной деятельности в России используется комплекс методических указаний и материалов, носящих рекомендательный характер.

Организационное обеспечение инвестиционной деятельности включает в себя создание необходимых организационных структур, обеспечивающих действия по инициированию, развитию и контролю за достижением поставленных целей. Под организационной структурой понимается определенная упорядоченность организационных отношений и связей из которых складывается процесс взаимодействия элементов системы управления инвестиционным механизмом.

Одной из важных задач, решение которой способно инициировать привлечение потенциальных инвесторов, является создание эффективной информационной системы. Информационная система должна удовлетворять следующим требованиям: адресность, полнота, актуальность, привлекательность и достоверность.

Недостаточно создать выгодные условия для привлечения прямых инвестиций, необходимо, чтобы информация об этом достигла потенциальных инвесторов и вызвала у них интерес, заслуживающий доверия. Управление инвестиционным механизмом – сложный и ответственный процесс как для отдельного предприятия, так и для государства в целом.

Предлагаемая схема механизма государственного регулирования инвестиционными процессами (рис. 3.15) демонстрирует возможность учесть, сбалансировать и обеспечить интересы его участников.



Социально-экономические приоритеты: 1. Социально-политическая стабильность; 2. Получение больших финансовых средств для решения государственных задач; 3. Увеличение разнообразия удовлетворения общественных потребностей; 4. Формирование рыночной системы национального хозяйства; 5. Природопользование и охрана окружающей среды; 6. Улучшение демографической ситуации.

Преференции: 1. Программа льготного кредитования; 2. Прямое бюджетное финансирование; 3. Возмещение разницы процентных ставок по кредитам коммерческих банков; 4. Страхование инвестиционных рисков; 5. Гарантии устойчивости инвестиционных процессов; 6. Снижение уровня налоговых изъятий и создание более справедливой налоговой системы для налогоплательщиков, находящихся в различных экономических условиях; 7. Тарифный протекционизм; 8. Таможенный протекционизм; 9. Целевые программы социально-экономического развития; 10. Раздел продукции; 11. Размещение государственных заказов; 12. Льготное квотирование биоресурсов.

Элементные блоки: 1. Мотивационный блок; 2. Ресурсное обеспечение; 3. Правовое обеспечение; 4. Организационное обеспечение; 5. Методическое обеспечение; 6. Информационное обеспечение.

Рис. 3.15. Схема механизма государственного регулирования инвестиционных процессов в рыбохозяйственной отрасли Приморского края вплоть до получения конкретного социально-экономического и финансово результата

При этом предприятие (объект инвестиционного процесса) получает конкретный финансовый результат, а государство (субъект инвестиционного процесса) опосредованный социально-экономический результат, учитываемый через органы государственной статистики.

3.4. Технология реализации инвестиционного механизма развития рыбной промышленности в Приморском крае

Проведенные исследования показали, что в рыбной отрасли до сих пор не удалось сформировать систему управления, адекватную условиям современного периода с учетом рационального соотношения между государственным и хозяйственным управлением. Требуется совершенствования организационная структура рыбной промышленности. Инфраструктура товарных рынков России, развитие маркетинга и рекламы не отвечают требованиям цивилизованного рынка. Информационное обеспечение предложений рыбных товаров не сформировано.

Развитие инвестиционных процессов рыбохозяйственной деятельности сдерживается высокими системными рисками инвестирования российской экономики, недофинансированием федеральных и региональных инвестиционных программ, недостатком денежных средств в составе оборотных активов предприятий, все еще высокой налоговой нагрузкой на реальный сектор экономики, низким уровнем реальных денежных доходов населения, значительной степенью изношенности основных производственных фондов, продолжающимся вывозом капитала за рубеж.

Очень высока степень взаимного недоверия участников рынка, их закрытости, поэтому в рыбной отрасли в настоящее время сложно наладить сотрудничество конкурирующих предприятий, в частности, относительно проведения единой ценовой политики на международных рынках.

Многие российские рыбохозяйственные предприятия являются открытыми акционерными обществами (ОАО). Однако за весь период реформ практически не зафиксировано ни одного случая, чтобы эти ОАО выплачивали дивиденды.

На основании модели Гордона, наиболее часто применяемой при оценке стоимости обыкновенных акций компаний:

$$P_0 = D/r, \quad (3.1)$$

Где P_0 – стоимость акций;
 D – годовой дивиденд;
 r – ставка дохода инвестора,

можно сделать вывод, что акции всех вместе взятых ОАО рыбной промышленности равны **нулю**. Если нет дивидендов на полученные или купленные акции, то не будет, естественно, и доходов. С точки зрения инвестора, вложение средств в такие компании является крайне рискованным предприятием. Поэтому первостепенной становится задача по изменению условий для инвестирования в рыбную отрасль.

Отсутствие сложившихся и устоявшихся традиций ведения бизнеса – естественный тормоз развития рыбной промышленности, в особенности в долгосрочном плане. Если в странах с развитой рыночной экономикой реализация

любого проекта имеет в достаточной степени жесткий проверенный алгоритм, то в России хозяйственники действуют, полагаясь чаще всего на собственный опыт и интуицию, которые не всегда оказываются достаточными, чтобы заметить научно обоснованные и апробированные методы ведения дела.

Модернизация экономики требует нового этапа институциональных преобразований. Развитие рыночной инфраструктуры, по нашему мнению, должно идти по двум основным направлениям:

а) насыщение экономики необходимыми рыночными институтами и инструментами;

б) правовое и информационное обеспечение рынков.

В первую очередь речь идет об ускоренном формировании рынков, обуславливающих экономический рост. В России, например, слабо работают рынки коммерческих кредитов и коммерческих долговых обязательств. Их эффективное функционирование в существующих условиях невозможно без регулирующей роли государства.

Ключевую роль в развитии российской финансовой системы должно сыграть улучшение информационного обеспечения финансового рынка и его сегментов: необходимо создать рыночную инфраструктуру, позволяющую заемщику быстро найти соответствующего инвестора, а инвестору – поприще для эффективного размещения своих средств. В этой связи становится настоящей необходимостью развития рейтинговых агентств и государственного участия в их функционировании. При этом важным элементом видится создание института экспертизы инвестиционных проектов.

В то же время, как выяснилось в процессе проведенного исследования, деньги не всегда являются главным инвестиционным капиталом. Опросы руководителей 700 предприятий, проведенные в 2008 г. в различных регионах России [84], показали, что при работе с инвесторами на первый план ставится эффективный менеджмент. Он достигается путем обучения российских специалистов в вузах и на фирмах промышленно развитых стран, в ходе работы совместных предприятий. Продажа акций западным инвесторам, которые подталкивают российские администрации изучать мировой опыт и активнее применять его в своих компаниях также способствует улучшению управляемости производства. Другое пожелание предпринимателей к иностранным инвесторам – оказать помощь в выпуске конкурентоспособной продукции. Но партнеры сами стремятся к этой цели, и эта задача решается путем предоставления им права (в соответствии с действующим законодательством) на экспорт не менее 20% производимой продукции, что является определенной гарантией выпуска товаров на уровне мировых стандартов.

И лишь на четвертом месте по требованиям российской экономики к иностранным инвесторам находится приток капитала. Да и то не на любые проекты. Решение такой масштабной задачи, как развитие рыбной отрасли, возможно лишь при условии объединения и последовательных многолетних усилий всех заинтересованных сил общества: в первую очередь государства, бизнеса, научно-образовательного сообщества в рамках формирования и реализации системы

разнообразных мероприятий, направленных на устойчивое развитие рынка рыбопродукции.

Современные условия требуют особых подходов к решению вопросов, стоящих перед рыбохозяйственными предприятиями. И здесь основная ставка делается на поиск инструмента, с помощью которого можно было бы эффективно внедрять на российском рынке общепризнанные технологии ведения бизнеса. В международной практике такой инструмент, называемый консалтингом (конультирование), функционирует уже более полувека.

Огромный экономический потенциал рыбной промышленности, состоящий из тысяч рыбохозяйственных предприятий, требует постоянного, высококвалифицированного управления, направленного на осуществление эффективной инвестиционной политики, для реализации которой в условиях сокращения бюджетного финансирования крайне необходим эффективный инвестиционный механизм, практическое воплощение которого целесообразно представить в создании общетраслевого инвестиционного центра рыбной промышленности с филиалами в регионах в целях организации и выполнения работ по комплексному обслуживанию инвестиционных ресурсов, привлекаемых предприятиями отрасли для структурной перестройки экономики, повышения эффективности использования этих ресурсов при реализации инвестиционных программ и проектов. Структура инвестиционного центра показана на рис. 3.16. Его учредителями могут стать рыбохозяйственные предприятия, федеральные и региональные органы власти, инвестиционные институты.

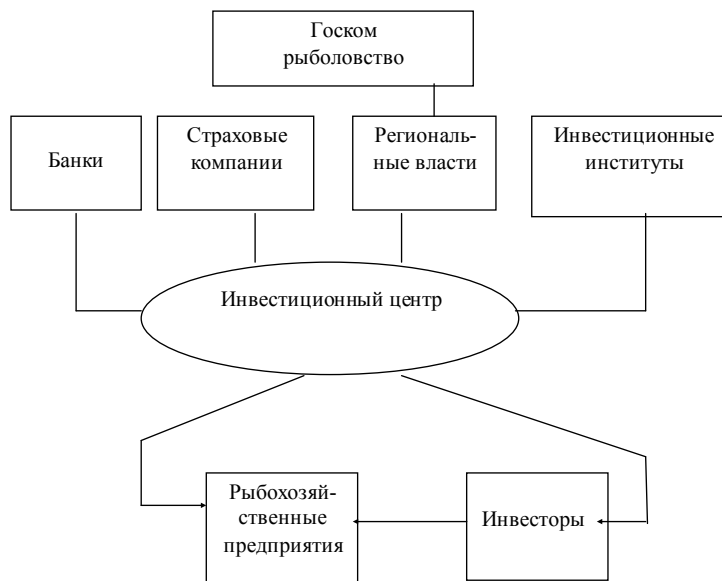


Рис. 3.16. Структура отраслевого инвестиционного центра рыбной промышленности

Общая схема участников инвестиционного рынка выглядит следующим образом.

1. Рыбохозяйственные предприятия, на производственной базе которых реализуются инвестиционные проекты. Они вкладывают свои финансовые средства и основные фонды: здания и производственные помещения, технологическое оборудование, землю, на которой расположено предприятие, включая свободные участки под создание новых производственных мощностей, квалификационный персонал.

2. Инвесторы – банки и другие финансовые организации – российские и зарубежные, осуществляющие кредитование проекта и взаиморасчеты между его участниками.

3. Зарубежные компании, предоставляющие технологии и оборудование, свои сбытовые сети на мировом рынке, управленческий опыт, опыт подготовки и переподготовки персонала.

4. Проектные и строительные организации, обеспечивающие выполнение проектных и строительно-монтажных работ.

5. Администрация, федеральная, региональная, отраслевая, местная, создающая определенный налоговый режим для участников инвестиционного процесса.

Каждый участник инвестиционного рынка играет определенную роль в инвестиционной деятельности, привнося в нее то, чем богат – природно-географические, людские, производственные, организационно-управленческие возможности, финансовые средства.

Основная цель создания инвестиционного центра должна состоять, по нашему мнению, в стыковке инвестиционных возможностей отрасли (рыбохозяйственные предприятия) с инвестиционными ресурсами (инвесторы).

На инвестиционный центр должно возлагаться выполнение четырех основных функций:

– создание благоприятного имиджа отрасли в глазах потенциальных инвесторов: проведение кампании по рекламированию рыбной промышленности в качестве привлекательного объекта для организации производства;

– генерирование инвестиций: осуществление целевого привлечения прямых инвестиций путем идентификации перспективных отечественных и иностранных компаний и целенаправленной работы по привлечению их инвестиций в развитие отрасли, фокусирование и определение конкретных инвестиционных проектов, посредничество в поиске партнеров-инвесторов;

– курирование инвесторов: оказание инвесторам услуг, связанных с осуществлением инвестирования, полное курирование зарубежных инвесторов, начиная с организации первых информационных поездок, до их сопровождения при посещении различных инстанций и оказания содействия в проведении переговоров по заключению договоров (этап реализации), а также текущее курирование уже работающих в стране инвесторов в случае возникновения проблем с целью обеспечения дальнейших капиталовложений;

– лоббирование законодательных и подзаконных актов в интересах инвестиционного процесса.

В настоящее время выполнение данных функций рассредоточено между рядом организаций. Это обуславливает несогласованность в их деятельности, дублирование функций и неэффективное использование ресурсов, что препятствует выработке и проведению политики стимулирования притока инвестиций в развитие рыбохозяйственных предприятий.

Передача ключевых полномочий в сфере исполнения данных функций создаваемому инвестиционному центру, а также привлечение необходимых финансовых ресурсов для его функционирования позволят решить многие из существующих в данной сфере проблем и существенно улучшить работу по привлечению инвестиций.

В комплекс услуг, предоставляемых инвестиционным центром по заказам рыбохозяйственных предприятий, а также региональных и местных органов власти, будут входить следующие работы:

- поиск перспективных инвестиционных проектов, выбор партнеров для их осуществления, обеспечение благоприятного режима переговоров;
- разработка бизнес-планов инвестиционных проектов;
- экспертиза инвестиционных проектов;
- поиск ресурсов для расширения бизнеса как за счет привлечения банковских кредитов, так и за счет размещения ценных бумаг;
- финансовый анализ и финансовое планирование деятельности предприятия;
- оценка стоимости бизнеса, пакетов акций и имущества предприятия;
- разработка стратегии предприятия и его организационной структуры;
- специализированные маркетинговые исследования;
- подбор, обучение и переподготовка персонала в области современного менеджмента, маркетинга и управления финансами;
- разработка договоров и контрактов;
- организация прямых деловых контактов в Российской Федерации и в других странах;
- содействие разработке и реализации проектов делового сотрудничества, созданию совместных предприятий;
- поддержание в интересах членов инвестиционного центра постоянных контактов с государственными структурами;
- организация брифингов по вопросам торгово-экономического сотрудничества, обмен делегациями бизнесменов;
- организация отраслевых и специализированных выставок и ярмарок;
- проведение конференций, семинаров, симпозиумов;
- подготовка рекламных кампаний и рекламных видеоматериалов.

Работы, выполняемые инвестиционным центром при разработке и сопровождении инвестиционных проектов, приведены в табл. 3.4. Они представляют собой технологию комплексного сопровождения инвестиционных проектов от момента зарождения идеи развития нового бизнеса и прединвестиционной подготовки предприятий до полной реализации инвестиционного проекта, направленной на снижение инвестиционных рисков и обеспечение инвестиционной безопасности.

Таблица 3.4

Технология разработки и сопровождения инвестиционных проектов

Анализ внешней среды и внешних угроз реализации проекта	Оценка предприятия-заемщика	Разработка проектов развития предприятия	Сопровождение инвестиционного проекта на этапе реализации
<p>Исследование рынков продукции, сырья и материалов и прогнозирование их динамики</p> <p>Оценка товарных потоков для данного сегмента рынка</p> <p>Анализ социально-политической, экономической и законодательной обстановки</p> <p>Оценка внешних фигурантов проекта (региональная власть, естественные монополии, криминал и т.д.) и учет их воздействия</p> <p>Статистический анализ спроса и сбытовых возможностей других участников рынка и конкурентов</p> <p>Оценка надежности партнеров предприятия</p>	<p>Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия</p> <p>Анализ целей и стратегии развития предприятия</p> <p>Оценка опыта, деловых и моральных качеств высшего менеджмента и ключевых специалистов</p> <p>Оценка системы управления кадровым составом и анализ систем мотивации</p> <p>Оценка позиции трудового коллектива</p> <p>Анализ существующей или разработка новой эффективной системы сбыта предприятия</p>	<p>Разработка бизнес-планов, включая маркетинговый и финансовый разделы</p> <p>Лоббирование интересов инвестора в местных органах власти</p> <p>Создание инфраструктуры сопровождения инвестиций с построением системы гарантийных обязательств</p> <p>Оптимизация структуры долговых обязательств предприятия</p> <p>Обеспечение оптимального организационно-правового статуса предприятия для эффективного освоения инвестиций</p> <p>Построение эффективных систем управления, принятия решений и мотивации</p> <p>Разработка конкурентоспособной ценовой политики</p> <p>Выявление и устранение узких звеньев технологической цепи</p>	<p>Мониторинг и прогнозирование текущей экономической и общественно-политической ситуации</p> <p>Контроль и управление реализацией проекта на всех этапах</p> <p>Разработка предложений по адекватному реагированию на изменение внешней ситуации</p> <p>Предоставление дополнительных услуг:</p> <ul style="list-style-type: none"> – юридических, – технических, – охранных, – информационных, – аналитических

Создание эффективной информационной системы на базе инвестиционного центра для привлечения потенциальных инвесторов является одной из важных задач, обеспечивающих привлечение инвестиций в рыбную отрасль. Меро-

приятия по созданию благоприятного имиджа отрасли и предприятий в глазах потенциальных инвесторов должны включать в себя комплекс практических действий по распространению коммерчески важных сведений об отрасли, ее рекламе и необходимому уровню консультирования.

К числу основных мероприятий по созданию благоприятного имиджа рыбной отрасли в глазах потенциальных инвесторов следует отнести:

- тематические семинары (выездные и региональные) по привлечению инвестиций в экономику отрасли;
- научно-практические конференции по определению перспективных способов привлечения инвестиций в рыбохозяйственную деятельность;
- целевые рекламные кампании в СМИ (в стране и за рубежом);
- проведение «инвестиционных туров» по основным рыбохозяйственным предприятиям для групп потенциальных инвесторов;
- создание представительств региональной исполнительной власти в ключевых регионах и странах-источниках потенциальных инвестиций;
- участие в международных выставках и торговых ярмарках.

В рамках информационного обеспечения инвестиционного механизма необходимо составлять инвестиционные паспорта рыбохозяйственных предприятий с тем, чтобы потенциальному инвестору было легче сориентироваться в выборе направления вложений средств.

Став партнером и администратором общефедерального проекта «Инвестиционные возможности России» (www.ivt.ru), инвестиционный центр сможет самостоятельно реализовать подпроект «Инвестиционные возможности рыбохозяйственных предприятий», выполняя подготовку и размещение инвестиционных проектов и предложений на своем сайте – в унифицированном виде. Это создаст дополнительную возможность привлечения интереса потенциальных инвесторов и продвижения на рынок предприятий отрасли.

Глава 4. ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ФОНДОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

4.1. Сущность процесса воспроизводства основных производственных фондов

Влюбую историческую эпоху важнейшим условием жизнедеятельности общества является производство, которое обусловливается непрерывностью потребления, а оно, в свою очередь, вызывает необходимость постоянного возобновления процесса производства, а именно процесса воспроизводства.

Регулярность потребления предполагает непрерывность процесса создания товаров для удовлетворения нужд и потребностей человека. Вместе с тем в процессе производства потребляется сырье, материалы, изнашиваются средства труда. Все это нуждается в постоянном возобновлении, которое должно быть непрерывным. К. Маркс писал: «Так же как общество не может перестать потреблять, так не может оно перестать производить. Поэтому всякий общественный процесс производства, рассматриваемый в постоянной связи и в непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время процессом воспроизводства» [85].

В современном экономическом словаре под воспроизводством понимается воссоздание израсходованных факторов производства (природных ресурсов, рабочей силы, средств производства) посредством их последующего производства. Воспроизводство капитала – постоянное возобновление капитала.

Всякий воспроизводственный цикл состоит из следующих фаз: «производство – распределение – обмен – потребление». Его стадии характеризуют состояния, которые проходит экономический продукт от его создания до потребления по мере изменения во времени.

Под производством понимаем процесс создания разных видов экономического продукта, ему присущи закономерности рациональной концентрации и структурной сбалансированности. Другими словами, процесс производства представляет собой изготовление из сырья и материалов продукции, необходимой для общества. При этом основным условием является соотношение между спросом и предложением, поскольку производить необходимо только то, что пользуется спросом, что потребляется. Если это условие нарушается, то наступает кризис, банкротство.

Распределение означает рассредоточение результатов общественного производства (товаров, услуг), ресурсов или факторов производства. Оно зависит от

формы собственности и осуществляется под воздействием ценового механизма. Часть созданного продукта направляется на возобновление потребленных средств производства: на приобретение израсходованных материалов, восстановление износившихся машин и оборудования; часть распределяется между рабочими и служащими в соответствии с количеством и качеством труда, затраченного на изготовление продукции, в виде выплаченной заработной платы и т.д. Распределение полностью зависит от производства и оказывает на него воздействие, разделяя наемную рабочую силу по сферам экономики и направляя средства и предметы производства в разные отрасли народного хозяйства. При этом необходимо понимать, что распределение средств производства имеет отличие от распределения предметов потребления и услуг. Средства труда распределяются исходя из потребностей в них, которые в свою очередь зависят от задач технического развития предприятия и платежеспособного спроса.

Обмен. При обмене одно лицо передает другому вещь, товар, получая взамен деньги либо другую вещь. Отвечает на вопросы: что, как и для кого производится товар? Обмен означает обусловленность массы денежных средств количеством обращающихся товаров, скоростью обращения товаров и скоростью обращения денег. Итак, пройдя стадию распределения, экономический продукт, который становится товаром, подвергается обмену, купле-продаже на рынке. При этом под обменом понимается как обмен на деньги, так и натуральный обмен в форме бартера. Суть обмена – операция «товар – деньги» или «товар – товар», где вступает в действие рыночный и сопутствующий ему ценовой механизм. Продукт превращается в товар. Обмен товара на деньги, порождаемый движением товара от производителя к потребителю, сопровождается встречным потоком денежных средств от покупателя к продавцу товара в виде оплаты купленного товара.

Потребление является заключительным актом процесса воспроизводства, состоящим в использовании продукта по назначению. Различают производственное потребление и непроизводственное (окончательное потребление предметов потребления и услуг). Производственное потребление включает потребление средств производства и рабочей силы для удовлетворения экономических потребностей.

Производство создает объект для потребления, без производства не может быть потребления, а без потребления производство бессмысленно. Ведущая роль в воспроизводстве отводится производству.

В современной экономической литературе выделяются три способа воспроизводства: расширенное, простое и суженное [86].

Расширенное воспроизводство означает, что размеры произведенного продукта в каждом последующем производственном цикле возрастают в сравнении с предыдущим, также улучшается качество самого продукта. Факторы производства не остаются неизменными. Для воспроизводства в расширенном масштабе необходимы дополнительные и более качественные ресурсы. Источником увеличения и качественного улучшения служит прибавочный продукт. Часть прибавочного продукта используется на расширение и совершенствование производства [86].

Простое воспроизводство предполагает, что из года в год продукт производится в тех же количествах и в том же качественном состоянии.

Суженное воспроизводство представляет собой возобновление процесса производства, при котором происходит уменьшение его количественных параметров и деградация качественных аспектов как проявление кризисных факторов, таких, как войны, истощение ресурсов, революция, экономические кризисы, стихийные бедствия и др.

В условиях рыночных отношений определяющая роль в обеспечении конкурентоспособности производства, качества продукции, увеличения прибыли принадлежит средствам труда.

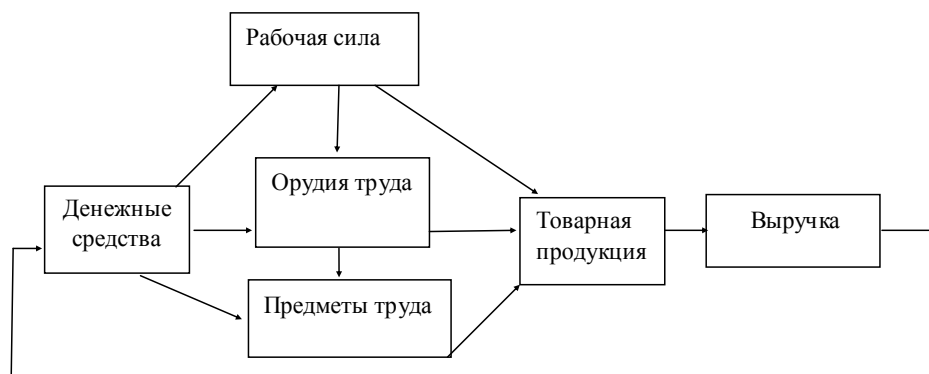


Рис. 4.1. Схема кругооборота капитала

Средства труда становятся экономической категорией только тогда, когда они являются продуктом человеческого труда и имеют стоимость. По мнению Дж. С. Милля: «Значительная часть капитала заключена в орудиях производства, отличающихся более или менее длительным существованием и выполняющих свою роль в производстве, не выключаясь из него, а оставаясь в нем, причем функция этой части капитала не исчерпывается одноразовым употреблением». Далее он пишет: «Капитал, который существует в любой из таких долговечных форм и доход от которого поступает на протяжении соответственно продолжительного периода, называется основным капиталом» [87].

В отличие от предметов труда основные фонды участвуют в производственных процессах многократно, не изменяют своей натуральной формы, используются в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации. Обязательно использование их в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Данные активы не предназначены для перепродажи, способны приносить организации экономические выгоды в будущем [88].

Основные производственные фонды в период длительного функционирования постепенно утрачивают свою стоимость в процессе многократного использования и переносят ее по мере своего износа по частям на новый продукт,

накапливая ее в денежной форме в амортизационном фонде и при этом сохраняя свою натуральную форму.

Характеристика сущности воспроизводства основного капитала дана К. Марксом, выводы которого относительно движения основного капитала, его участия в производстве, переноса его стоимости на продукт, а также другие понятия сохранили свою теоретическую и практическую значимость до настоящего времени.

Он отмечал, что «если бы средство производства не имело стоимости и потому ему нечего было бы утрачивать, то есть если бы само оно не было продуктом человеческого труда, то оно не передавало бы продукту никакой стоимости. Оно служило бы для образования потребительской стоимости, не участвуя в образовании меновой стоимости» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 215).

Воспроизводство основных производственных фондов представляет собой непрерывный процесс возобновления (замены) машин, оборудования, транспортных средств, производственных зданий, сооружений и др. Чем больше удельный вес новых высокопроизводительных машин и оборудования, чем выше их технический уровень, тем меньше при прочих равных условиях отвлекается текущих средств на содержание и ремонт основных производственных фондов.

Структуру воспроизводственного процесса можно рассматривать в виде последовательных стадий: создание новой техники, организация ее тиражирования, внедрение в производственный процесс, эффективное использование.

Жизненный цикл оборудования включает в себя этапы создания, производства и продаж, воспроизводства его на новом техническом уровне. В свою очередь, процесс воспроизводства состоит из следующих фаз: производство, распределение, потребление и обмен.

В сфере производства и обращения основные фонды совершают кругооборот, и в любом производственном процессе им принадлежит решающая роль. Воспроизводство основных фондов является сложным периодически повторяющимся процессом, состоящим из стадий: приобретение основных фондов; участие в производственном процессе и перенос стоимости основных фондов на стоимость продукта; реализация произведенного продукта, в котором также реализуется часть стоимости основных фондов; воспроизводство основных фондов (новое строительство и расширение, ремонт и модернизация, реконструкция и техническое перевооружение).

В процессе кругооборота основных фондов осуществляется их воспроизводство. Исследование особенностей подобного кругооборота необходимо для понимания природы амортизации, выявления ее воспроизводственной роли в период перехода к рыночной экономике. Свою стоимость основные фонды переносят на вновь созданный продукт постепенно из месяца в месяц, из года в год.

Кругооборот основных фондов можно представить в виде рисунка 4.2, где ведущей формой в схеме является производительное использование основных фондов.

Каждый раз при реализации произведенного продукта для продажи на предприятие возвращается стоимость основных фондов в денежной форме, и на эти денежные средства можно приобрести новый объект взамен устаревшего.

Схему движения основных фондов можно представить в виде стадий, последовательно переходящих из одной в другую: производственную, товарную, денежную и снова производственную – в новой натуральной форме.



Рис. 4.2. Движение стоимости основных фондов

Такую схему движения фондов подтверждают и высказывания К. Маркса: «Капитальная стоимость вообще авансируется, а не затрачивается, так как эта стоимость, пройдя различные фазы своего кругооборота, опять возвращается к своему исходному пункту и притом возвращается обогащенная прибавочной стоимостью. Это характеризует ее как авансированную стоимость.

Время, которое проходит от исходного пункта ее движения до момента ее возвращения, есть то время, на которое она авансирована. Весь кругооборот, который совершает капитальная стоимость, измеряемый временем от ее авансирования до ее возвращения, образует ее оборот, а продолжительность этого оборота составляет один период оборота. Когда этот период истек и кругооборот закончен, та же самая капитальная стоимость может снова начать самовозрастать, производить прибавочную стоимость» [89]. И только тогда, когда первоначально авансированная в основные фонды стоимость воплотится в новых средствах труда, она может начать новый кругооборот.

По окончании срока использования основных фондов из-за физического износа, нецелесообразности дальнейшего их применения ввиду морального износа необходимо заменить их на новые, более совершенные.

Физический и моральный износ основных средств определяет сроки их обновления. Изношенные средства труда общество извлекает из сферы обращения и вводит в процесс производства новые элементы, в которых воплощается либо ранее авансированная на основные фонды стоимость, либо увеличенная или уменьшенная ее величина. Условиями воспроизводства основных фондов определяется размер этой авансированной стоимости. К. Маркс отмечал: «Пока воспроизводство совершается в неизменном масштабе, каждый потребленный элемент постоянного капитала должен возмещаться *in natura* посредством нового экземпляра соответствующего рода если не до того же самого количества и формы, то такой же дееспособности. Если производительная сила труда остается прежней, то это натуральное возмещение будет в то же время и возмещением той стоимости, какую постоянный капитал имел в прежней форме, если же производительная сила труда увеличивается так, что те же самые вещественные элементы можно воспроизвести меньшим трудом, то меньшая часть стоимости продукта может вполне возместить *in natura* постоянную часть. Избыток может в таком случае послужить для образования нового добавочного капитала» [90. С. 419].

Таким образом, действующие основные фонды сначала возмещаются в стоимостной форме в виде амортизационного фонда, а затем в натуральной посредством приобретения новых основных фондов и замены износившихся действующих. Особое значение К. Маркс придавал использованию амортизационных средств на обновление основных фондов. Он указывал, что эти средства «служат для действительного обновления составной части производительного капитала» [89. С. 511].

В настоящее время собственным источником финансирования обновления основных фондов служит не только амортизационный фонд, но и часть прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия, направляемая на расширенное воспроизводство.

Рассматривая кругооборот фондов, можно прийти к выводу, что основные фонды переносят свою стоимость на стоимость готового продукта в течение длительного времени и возмещаются в натуральной форме лишь по окончании срока их эксплуатации.

Необходимо выделить характерные черты воспроизводства основных фондов.

1. Процессу воспроизводства основных фондов присуща непрерывность возобновления.
2. Процесс воспроизводства основных фондов протекает в форме непрерывного кругооборота.
3. Процесс кругооборота основных фондов выступает в единстве трех его форм: денежной, производительной, товарной.

Рассматривая процесс воспроизводства в масштабе предприятия, необходимо подчеркнуть некоторые особенности:

- а) отдельные элементы, входящие в состав основных фондов предприятия, имеют различные сроки службы;

б) в процессе эксплуатации осуществляются ремонт и модернизация отдельных объектов, реконструкция, техническое перевооружение производства;

в) в результате достижений научно-технического прогресса наблюдается моральный износ основных фондов до окончания нормативного срока службы.

Эти обстоятельства должны учитываться при формировании амортизационной политики, так как от нее зависят темпы и характер воспроизводства основных фондов.

В условиях научно-технического прогресса, ведущего к непрерывному совершенствованию моделей техники, технологии, ускорению сменяемости ассортимента производимой продукции, интенсификация воспроизводственных процессов является важным направлением уменьшения морального износа средств труда.

Воспроизводство основных производственных фондов представляет собой непрерывный процесс технического совершенствования средств труда. Переход к рыночной экономике усиливает значение регулирования процессов воспроизводства и использования основных производственных фондов, особенно их активной части.

Воспроизводство основных производственных фондов осуществляется двумя способами:

а) путем увеличения основных производственных фондов в натуральном выражении;

б) путем замены старых средств труда новыми, более производительными.

Обновление и накопление основных фондов – это объективные процессы, обусловленные действием физического и морального износа. Общее для этих понятий состоит в том, что в процесс производства вводятся новые, более совершенные средства труда с целью повышения его технического уровня. Только в случае накопления новые средства труда вводятся в целях расширения основных производственных фондов, а в случае обновления – для замены старых.

Воспроизводство основных производственных фондов осуществляется в трех формах. Первая форма предусматривает замену изношенных основных производственных фондов новыми с теми же качественными характеристиками, с той же стоимостью. Вторая предусматривает замену устаревших средств труда качественно такими же, но более дешевыми. Третья форма является интенсивным типом воспроизводства основных производственных фондов, которое должно способствовать увеличению выпуска конкурентоспособной продукции, повышению эффективности производства на основе достижений научно-технического прогресса [91].

Существуют различные формы расширенного и простого воспроизводства (рис. 4.3).

По мнению В.Г. Золотогорова, воспроизводственная структура капитальных вложений – это состав капитальных вложений в зависимости от характера затрат на воспроизводство основных фондов. Различают новое строительство, расширение, реконструкцию предприятия, техническое перевооружение и поддержание действующих мощностей. Учитывается воспроизводство основных фондов по сметной стоимости строительства [92].



Рис. 4.3. Формы воспроизводства основных фондов

Рассмотрим каждую форму воспроизводства в отдельности.

К новому строительству относят строительство комплекса объектов вновь создаваемых предприятий с целью изменения структуры производства и увеличения выпуска продукции.

К расширению действующих предприятий относят строительство дополнительных производств на действующем предприятии с целью повышения технического уровня и улучшения технико-экономических показателей предприятия в целом.

Под реконструкцией действующих предприятий понимается осуществляемое по комплексному проекту коренное совершенствование, обновление и повышение технического уровня активной части основных производственных фондов на основе достижений научно-технического прогресса.

Целью и содержанием реконструкции является прирост производственных мощностей, увеличение объемов выпуска продукции и улучшение ее качества, рост производительности труда и уменьшение числа рабочих мест, а также улучшение основных технико-экономических показателей предприятия.

Техническое перевооружение – это комплекс мероприятий по качественному преобразованию производственной среды: средств и предметов труда, технологий, методов организации производства на базе внедрения научно-технических новшеств для обновления и повышения качества продукции и роста экономической эффективности производства при соблюдении социальных стандартов условий труда и воздействия на окружающую среду.

Техническое перевооружение производства является интенсивной формой воспроизводства основных производственных фондов. В отличие от других форм воспроизводства оно направлено на интенсивное расширение производст-

ва. Сущность этого процесса заключается не только во внедрении новой техники, но и в достижении в производственном процессе в каждый момент времени эффективных пропорций между новейшей, новой и освоенной техникой. Иногда размеры нового оборудования превышают размеры заменяемых машин, а часть оборудования на действующих предприятиях работает с нарушением технических и стандартных норм, техническое перевооружение затрудняется и становится возможным только в пределах реконструкции. С целью повышения эффективности воспроизводственных процессов необходимо сочетание технического перевооружения с реконструкцией производственного аппарата. И.И. Кравцов в коллективной монографии «Экономические проблемы технического перевооружения производства» отмечает: «Реконструкция представляет собой вид капитального строительства, а техническое перевооружение - способ внедрения новой техники и наиболее эффективной реализации последних достижений научно-технического прогресса» [93].

Реконструкция по своему содержанию шире, чем техническое перевооружение, т.к. она охватывает больше мероприятий в процессе повышения технического уровня предприятия (это изменение производственного профиля предприятия, освоение выпуска новых видов продукции). Если при техническом перевооружении заменяется отдельное оборудование в существующей технологической системе, то при реконструкции есть возможность полнее реализовать новые технические решения за счет более глубокой перестройки действующего производства.

По мнению Д.В. Шопенко, реконструкция предприятий должна проводиться на современной технической базе при преимущественном обновлении активной и при наилучшем использовании пассивной части основных фондов. Рассматривая сущность реконструкции и технического перевооружения, исследователь вводит понятие технической реконструкции. «Техническая реконструкция – это одна из форм научно-технического прогресса, открывающая наиболее короткий и экономичный путь к новым технологиям и повышению качества продукции, предусматривающая систему управления, обеспечивающую сочетание интересов участников инвестиционного процесса» [94].

Реконструкция и техническое перевооружение действующего производства являются прогрессивными формами воспроизводства основных производственных фондов. Они направлены на ускоренное по сравнению с новым строительством техническое переоснащение производства, изменяют технологическую структуру капитальных вложений в сторону увеличения удельного веса затрат на приобретение активной части основных производственных фондов, нормы амортизационных отчислений которой выше, чем нормы пассивной части основных производственных фондов. Относясь к интенсивным формам, реконструкция и техническое перевооружение способствуют своевременному переходу предприятий на выпуск конкурентоспособной продукции.

Тем не менее, расширение действующих предприятий не всегда является экстенсивной формой воспроизводства основных производственных фондов. Если расширение предприятий осуществляется наряду с их техническим пере-

вооружением и реконструкцией, то такое воспроизводство основных производственных фондов можно считать интенсивным.

Характерными признаками технического перевооружения, реконструкции, расширения основных производственных фондов как форм их воспроизводства является преобладание работ по воспроизводству активной или пассивной частей основных производственных фондов. По сравнению с новым строительством и расширением реконструкция и техническое перевооружение действующих предприятий ведут к снижению удельных капитальных вложений на единицу производственной мощности, к изменению структуры основных производственных фондов в пользу активной части, к ускорению оборота основных производственных фондов в связи с повышением доли их активной части.

Наряду с новым строительством, расширением, реконструкцией и техническим перевооружением на воспроизводство основных производственных фондов оказывает влияние модернизация, позволяющая в короткие сроки путем относительно незначительных изменений конструкций машин повысить эффективность действующего оборудования. Средство труда может быть воспроизведено не только в прежнем натуральном виде, но и в более совершенной форме, отражая последние достижения техники и имея стоимость, отличную от первоначальной.

Модернизация машин и оборудования – это форма воспроизводства основных производственных фондов, устраняющая их моральный износ путем замены устаревших конструкций более современными, улучшающая динамику экономических показателей, а именно производительности труда, себестоимости продукции, фондоотдачи.

Применение усовершенствованных модернизированных средств труда позволяет интенсивно расширять производство, наращивать выпуск продукции с меньшими затратами. Обновление (или модернизация в широком смысле этого слова) представляет, таким образом, важный составной элемент возобновления средств труда в процессе расширенного воспроизводства.

Действующие машины, оборудование и другие элементы основных фондов, как известно, состоят из не одновременно изнашивающихся частей. Физический и моральный износ основных фондов бывает не только полным, но и частичным. Полный износ требует замены, а частичный устраняется ремонтом и модернизацией [95].

Ремонт обеспечивает частичное обновление парка машин и оборудования на старой технической основе, т.е. относится к экстенсивному обновлению. Ремонтное обслуживание является необходимым условием сохранения овеществленного труда.

Под ремонтом основных фондов понимают возобновление в первоначальной натуральной форме отдельных частей и деталей оборудования, износившихся в условиях работы предприятия. К ремонту относят также работы по содержанию основных фондов в исправности путем обязательного и систематического их осмотра, чистки, смазки, устранения случайных поломок и повреждений.

С экономической точки зрения ремонт дает возможность поддерживать на необходимом уровне потребительную стоимость того или иного овеществленного

элемента основных фондов в течение всего рационального срока его службы до полного износа и накопления денежных средств для замены новым средством труда.

Необходимость ремонта на промышленных предприятиях связана с наличием характерных факторов:

- 1) низкие коэффициенты выбытия основных производственных фондов;
- 2) одновременность износа деталей и частей машин и оборудования, составляющих технологическую установку;
- 3) различная продолжительность их функционирования ведёт к возникновению устранимого физического износа, что представляет проведение восстановительных ремонтных работ;
- 4) влияние качества перерабатываемых материалов на эксплуатационные, экономические характеристики оборудования;
- 5) сложность средств труда.

При выборе форм воспроизводства основных производственных фондов необходимо учитывать требование своевременной замены изношенных средств труда, направления научно-технического прогресса, наличие ресурсов.

Для достижения требований научно-технического прогресса необходимо не любое обновление основных производственных фондов, а только такое, которое сопровождается внедрением передовой техники и технологии.

При замене основных фондов и выборе способов их обновления важным является вопрос об источниках финансирования. На рис. 4.4 представлены источники обновления основных фондов [96].

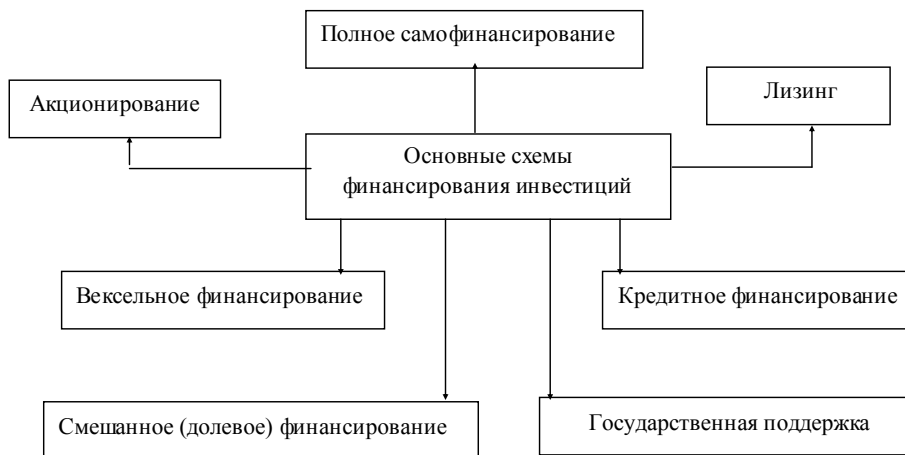


Рис. 4.4. Источники обновления основных фондов

Одним из источников является амортизационный фонд. К моменту завершения кругооборота основных фондов в амортизационном фонде накоплена определенная сумма денег. Но этой суммы, как правило, в силу инфляционных процессов недостаточно даже для приобретения средств труда, равнозначным

использованным, не говоря уже о приобретении основных фондов с новыми потребительскими качествами [97].

По мнению специалистов, инвестиционный подъем в отечественной промышленности сегодня финансируется на две трети за счет собственных источников предприятий – прибыли, амортизационных отчислений [98, 99, 100].

Сравнивая структуру инвестиций в основной капитал по данным Госкомстата, опубликованным в 1999 и 2003 годах, можно увидеть, что собственные источники занимают значительный удельный вес (табл. 4.1) [101, 102].

Таблица 4.1

Структура инвестиций в основной капитал (% к итогу)

Показатели	1999	2000	2001	2002	2003
Инвестиции в основной капитал – всего:	100	100	100	100	100
Собственные средства – из них:	52,4	47,5	49,4	45,0	45,6
Прибыль	15,9	23,4	24,0	19,1	18,0
Амортизация	...	18,1	18,5	21,9	23,8
Привлеченные средства	47,6	52,5	50,6	55,0	54,4
Из них бюджетные средства (консолидирован.)	17,0	22,0	20,4	19,9	18,7
В том числе из федерального бюджета	6,4	6,0	5,8	6,1	6,3
Бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов	9,6	14,3	12,5	12,2	11,4

Мы видим, что происходит уменьшение доли собственных средств в источниках финансирования в основные фонды. Существуют и другие источники инвестиций: средства банков, облигационные займы, средства населения и др. Доля банковских кредитов составляет лишь 5% всех вложений в развитие отечественной промышленности. С одной стороны, предприятия стараются избегать высоких (16% в год) ставок за кредиты, с другой – сказывается слабость отечественной банковской системы (реально оплаченный уставный капитал всех российских банков составляет лишь 2 млрд долл.) [100]. Существенными источниками инвестиций могут стать средства населения. Сейчас общая сумма банковских счетов до востребования у россиян превышает 100 млрд. руб., а депозитов – 160 млрд. Если бы эти деньги были вложены в ценные бумаги отечественных предприятий, это дало бы 8 млрд долл. дополнительных инвестиций. Выбор соответствующего варианта финансирования обновления основных фондов осуществляется с учетом следующих предпосылок [103]:

- достаточности собственных финансовых ресурсов;
- доступности долгосрочного финансового кредита;
- стоимости долгосрочного финансового кредита;

– достигнутого соотношения использования собственного и заемного капитала, определяющего уровень финансовой устойчивости предприятия.

При поиске источников обновления основного капитала необходимо учитывать преимущества и недостатки способов внешнего финансирования.

В табл. 4.2 показаны источники финансирования по промышленности. за 2003 год.

Таблица 4.2

Источники финансирования по отраслям промышленности (2003 г.)

Отрасли	Источники финансирования		
	Собственные средства	Привлеченные средства	Из них бюджетные средства
Всего	48,0	52,0	19,6
Промышленность – из нее:	62,6	37,4	2,1
Электроэнергетика	60,8	39,2	4,3
Топливная	55,9	44,1	0,5
Нефтедобывающая	69,3	30,7	0,5
Черная металлургия	79,3	20,7	0,2
Цветная металлургия	82,5	17,5	1,2
Химическая и нефтехимическая	65,9	34,1	11,8
Машиностроение	75,8	24,2	3,7
Сельское хозяйство	68,2	31,8	11,8
Строительство	33,7	66,3	25,3
Транспорт	34,0	66,0	24,4
Связь	52,4	47,6	1,9

Согласно данным Госкомстата, собственные источники занимают значительное место в инвестициях основных фондов и ведущее место отводится амортизации, что представлено рис. 4.5 и 4.6.

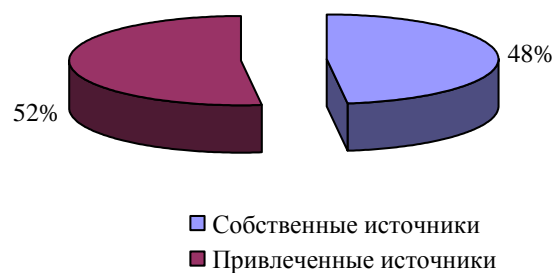


Рис. 4.5. Источники финансирования по Российской Федерации в 2003 году

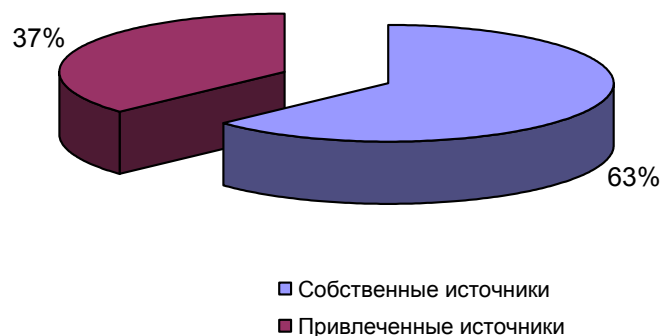


Рис. 4.6. Источники финансирования по промышленности в 2003 году

Инвестиции в основные фонды по Приморскому краю также занимают значительное место. Для сравнения структуры инвестиций в основные фонды по источникам финансирования в Приморском крае и по России рассмотрим табл. 4.3.

Таблица 4.3

Структура инвестиций в основные фонды по источникам финансирования в Приморском крае 1995–2001 гг. (в процентах к итогу)

Показатели	1995	1998	1999	2000	2001
1	2	3	4	5	6
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100
В том числе финансируемые за счет:					
Собственных средств	51,4	59,6	63,1	58,5	68,8
из них из прибыли	24,2	20,2	22,1	27,4	23,6

Окончание табл. 4.3

1	2	3	4	5	6
Привлеченных средств	48,6	40,4	36,9	41,5	31,2
из них:					
Бюджетные средства	24,6	19,5	15,1	16,7	14,8
в том числе:					
из федерального бюджета	16,8	10,6	8,9	11,0	9,5
Бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов	7,8	8,9	6,2	5,7	5,3
Средства внебюджетных фондов	9,5	7,7	5,4	8,9	3,8
Заемные средства других организаций	2,0	3,7	5,9	4,8	1,1
Кредиты банков	...	0,6	5,2	5,2	1,8
Прочие	12,5	8,9	5,3	5,9	9,7
из них средства от эмиссии акций	1,1	1,0	0,9	0,0	-

Данные статистики Приморского края показывают, что обновление основных фондов преимущественно осуществлялось за счет собственных источников: амортизационных отчислений и прибыли. За счет заемных средств банков и других организаций в 2001 году было профинансировано 2,9%.

Также роль государственной поддержки в настоящее время очень мала, составляет всего 14,8% и по сравнению с 1995 годом уменьшилась в 1,7 раза.

Структура источников финансирования в 2001 году по Приморскому краю отражена в диаграмме на рис. 4.7.

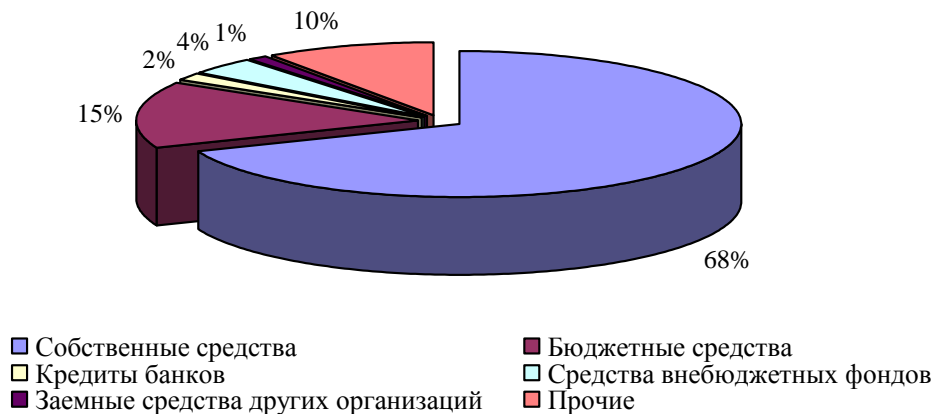


Рис. 4.7. Структура источников финансирования

Известно, что направляемые на воспроизводство основных фондов инвестиционные вложения, превращаются в действующие средства труда.

В связи с этим представляет интерес рассмотрение структуры инвестиций в нефинансовые активы (табл. 4.4), а также технологическую структуру в основной капитал (табл. 4.5) [104].

Таблица 4.4

Структура инвестиций в нефинансовые активы

В процентах к итогу

Годы	Инвестиции в нефинансовые активы – всего	В том числе		
		Инвестиции в основной капитал	Инвестиции в нематериальные активы	Инвестиции в другие нефинансовые активы
1998	100	98,5	1,0	0,5
1999	100	98,6	1,2	0,2
2000	100	98,4	1,5	0,1
2001	100	99,1	0,7	0,2
2002	100	98,5	0,6	0,9

Таблица 4.5

Технологическая структура инвестиций в основной капитал

В процентах к итогу

Показатели	1992	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе на:								
строительно-монтажные работы	58	64	60	55	47	47	47	46
оборудование, инструмент	21	22	27	28	34	34	33	33
прочие капитальные работы	21	14	13	17	19	19	20	21

За прошедшие годы в России значительно сократился объем инвестиций в экономику. Абсолютный уровень инвестиций с 1991 года снизился на 3/4, причем объем инвестиций производственного назначения сократился на 4/5.

Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования по предприятиям и организациям всех форм собственности уменьшился в 4,2 раза, а инвестиции производственного назначения – в 5,4 раза, причем уменьшение происходит в структуре собственных средств, а именно увеличение доли прибыли и уменьшение доли амортизации. Поэтому объектом исследования была выбрана категория «амортизация основных фондов» для рассмотрения факторов, влияющих на накопление амортизационных отчислений.

В рыночной экономике важным рычагом повышения уровня обновления основных производственных фондов является амортизационная политика. Амортизационный механизм должен способствовать своевременному овеществлению достижений науки и техники в расширяемых, реконструируемых, технически перевооружаемых предприятиях.

4.2. Современное состояние воспроизводства основных фондов на промышленных предприятиях России

Современный этап развития рыночных отношений характеризуется высокими темпами научно-технического прогресса, возросшими экономическими возможностями и общественными потребностями. В условиях перехода к рыночной экономике среди предприятий-производителей идет конкурентная борьба, победить в которой сможет тот из них, кто наиболее эффективно использует все виды имеющихся ресурсов.

В решении задачи повышения эффективности производства важная роль принадлежит государству, прежде всего в создании совершенного экономического механизма управления экономикой. Экономический механизм должен создавать условия для развития промышленных предприятий.

В основе любого производственного процесса лежит человеческий труд, который предполагает использование орудий труда для воздействия на предметы труда. Эти три элемента составляют производительные силы общества, где существенная роль отводится орудиям труда. В связи с этим возникают проблемы, связанные с приобретением, эффективным использованием, поддержанием в рабочем состоянии, и, наконец, воспроизводством орудий труда.

В настоящее время из-за перекосов финансового обеспечения воспроизводственного процесса замедлилась инновационная активность, сокращается процесс инвестиций в основные производственные фонды, а главное, существенно снизились темпы обновления их активной части. Все это привело к уменьшению общей величины материальных производственных активов и ухудшению их качественной структуры в составе национального богатства. По мнению исследователей А. Крюкова, И. Заика и др., Россия вряд ли сможет в ближайшее будущее привлечь инвестиции, которые ей необходимы, потому что для инвесторов в нашей стране имеются определенные риски, связанные со значительной степенью неопределенности результата и длительностью лага получения отдачи [105]. В этих условиях требуется мобилизация внутренних резервов инвестирования промышленности, прежде всего в основные фонды.

К основным фондам относятся созданные трудом орудия (машины, оборудование и др.), представляющие собой, по образному определению К. Маркса,

«костную и мускульную систему производства» [85], а также материальные условия (здания, сооружения, инвентарь и др.) – «...кроме тех вещей, посредством которых труд воздействует на предмет труда и которые так или иначе служат проводниками его деятельности, в более широком смысле к средствам процесса труда относятся все материальные условия, необходимые вообще для того, чтобы процесс мог совершаться. Прямо они не входят в него, но без них он или совсем невозможен, или может происходить лишь в несовершенном виде. Такого рода всеобщим средством труда является опять-таки сама земля, потому что она дает рабочему *locus standi* (место, на котором он стоит), а его процессу – сферу действий (*field of employment*). Примером этого же рода средств труда, но уже предварительно подвергшихся процессу труда, могут служить рабочие здания, каналы, дороги и т.д.» [85].

В экономической литературе и на практике многие ученые основные фонды отождествляют с основными средствами, с основным капиталом, орудиями труда, средствами труда.

В подтверждение вышесказанному приведем мнения ведущих экономистов данных категорий:

1. В учебнике по экономике под ред. доц. А.С. Булатова говорится: «Основной капитал (основные фонды) является главной составной частью капитала фирм в большинстве отраслей». В глоссарии данного учебника также сказано, что «основной капитал (основные фонды) – средства труда» [106].

2. В.П. Грузинов, В.Д. Грибов считают, что «Основной капитал – это денежная оценка основных фондов как материальных ценностей, имеющих длительный период функционирования. В этой связи фонды переносят свою стоимость по частям. В соответствии с действующей классификацией в состав основных фондов входят объекты производственного и непроизводственного назначения... По натурально-вещественному признаку, основные фонды подразделяются на здания, сооружения, передаточные устройства...». [107].

3. Ряд современных экономистов, таких как Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева, также отождествляют понятия основных фондов, основных средств, основного капитала: «Орудия труда – часть средств производства, с помощью которых или посредством которых человек воздействует на объекты, предметы труда. Термин «орудия труда» широко применялся в марксистской политической экономии, в современной экономической науке используется редко <...> Основные средства, фонды – основной капитал, длительно используемые средства производства, участвующие в течение многих циклов, имеющие длительные сроки амортизации. К основным средствам (фондам) относят землю, производственные здания, сооружения, машины, оборудование, приборы, инструменты, то есть физический капитал. Объем основных средств исчисляется в денежном выражении, в виде их стоимости. В силу этого основные средства характеризуют иногда как денежные средства, вложенные в основные средства производства» [108].

4. Н.В. Кузнецова в учебнике «Финансово-хозяйственная деятельность: управление и анализ» объясняет, что в производственно-хозяйственной деятельности предприятий используются производственные фонды и фонды непроиз-

водственного назначения. Авансированные для производственно-хозяйственной деятельности производственные фонды выступают в трех формах: производительной, денежной и товарной. Задача фондов в трех формах одна – обеспечить непрерывность производства и воспроизводства, поэтому эти фонды и называются производственными. В отличие от производственных фондов производительные фонды обслуживают сам процесс производства в материальных отраслях производства (рис. 4.8).



Рис. 4.8. Структура производственных фондов

Масса потребленных в процессе производства средств производства уменьшается. Общая сумма потребленных производственных фондов за анализируемый период соответствует затратам средств труда (амортизация) и предметов труда на выпуск продукции. Авансированные для производственно-хозяйственной деятельности фонды также уменьшаются. Авансированная сумма производственных фондов – это такая их сумма, которая обеспечивает одновременное пребывание производственных фондов во всех своих натуральных формах и на всех стадиях хозяйственной деятельности.

Основные средства – совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда. они функционируют в натурально-вещественной форме длительное время (более 1 года)» [109].

5. В методологических положениях по статистике, выпущенном в 1996 году, в составе основного капитала определяются материальные и нематериальные активы (фонды), являющиеся результатом производства, которые повторно или многократно используются в процессе производства более года [110].

6. В.Г. Золотогоров в энциклопедическом словаре по экономике отмечает, что «орудия труда – основная часть средств труда (рабочие машины, двигатели, передаточные устройства), непосредственно участвующих в процессе преобразования предметов труда в готовую продукцию или через которые работник воздействует на этот предмет, осуществляя определенную работу (услуги)», далее «основные фонды – совокупность материально-вещественных ценностей, действующих в натуральной форме в течение длительного времени как в сфере материального производства, так и в сфере непроизводственной и утрачивающих свою стоимость по частям, по мере изнашивания... Основные фонды в денежном выражении называют основными средствами. Термин «основные средства» чаще употребляется в учете бухгалтерском, в других случаях используют термин «основные фонды»». Под средствами труда понимается «совокупность материальных средств, часть средств производства, с помощью которых человек воздействует на предметы труда, видоизменяя их для определенной цели. К ним относятся орудия труда (оборудование, машины, приборы, станки), производственные здания и сооружения, дороги, трубопроводы, каналы, средства перемещения грузов (товарные вагоны, платформы, вагонетки и т. п.), различные емкости для хранения предметов труда (цистерны, бочки, бункеры, баллоны) и др. На предприятиях значительную их часть составляют основные производственные фонды». В данном словаре также дается определение основного капитала – «часть производственного капитала, многократно принимающая участие в производстве товаров (работ, услуг), которая переносит свою стоимость на новый продукт по частям, в течение ряда периодов... Например, здания, сооружения, машины и оборудование, др. основные фонды. В последнее время в состав основного капитала включают также финансовые вложения... и нематериальные активы...» [92].

7. Л.Л. Зусман в главе 12 учебника по экономике дает следующее определение: «Основные производственные фонды социалистической промышленности – это те средства труда, которые участвуют во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт частями по мере износа» [111].

8. В Большой советской энциклопедии и Советском энциклопедическом словаре приводятся определения, где основные фонды определяются как совокупность произведенных общественным трудом материально-вещественных ценностей в натуральном выражении, а основные средства – это основные фонды в денежном выражении [112].

Исследуя данный вопрос, можно прийти к выводу, что понятия «основные фонды» и «основные средства» характеризуют одни и те же объекты, но с разных сторон, которые необходимо идентифицировать.

- 1) основные фонды – это средства труда, выраженные в натуральном виде;
- 2) основные средства – это основные фонды, представленные в стоимостном выражении.

Немаловажное значение имеет, что будет воспроизведено. Если воспроизводить непосредственно основные фонды в натуральном выражении, то, как известно, точно такой же новый объект основных фондов может оказаться морально устаревшим в современных рыночных условиях, а возможно, на рынке данный объект останется долгое время, но стоимость его увеличится в несколько раз. Поэтому необходимо воспроизводить не сам объект основных фондов, а его стоимость.

Основные фонды являются составной частью основного капитала, как видно из табл. 4.6.

В дальнейшем, чтобы понять, как происходит процесс воспроизводства остановимся только на категории «основные фонды», а именно «основные производственные фонды».

Как выяснилось, категория «основные фонды» является существенной частью основного капитала, в денежном выражении эта категория называется «основными средствами». Такое различие не случайно, потому что для получения информации на макро- и микроуровне необходимы данные об основных фондах в натуральном выражении и в обобщающем стоимостном.

Таблица 4.6

Структура активного капитала

Капитал активный	
Основной капитал	Оборотный капитал
Непроизведенные материальные активы	Производственные запасы
Непроизведенные нематериальные активы	Незавершенное производство
Долгосрочные финансовые вложения (инвестиции)	Расходы будущих периодов
Основные материальные фонды	Готовая продукция
Основные нематериальные фонды	Финансовые вложения (краткосрочные)
Капитальные вложения	Денежные средства и средства в расчетах

В соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» понятие основных фондов определено перечнем условий, выполнение которых необходимо при квалификации активов в качестве основных средств, следует также одновременно соблюдать перечисленные условия:

- использование их в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- использование в течение длительного периода;
- организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов;

– способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем [88].

Сроком полезного использования является период, в течение которого эксплуатация объекта основных производственных фондов приносит доход организации.

В соответствии с данным Положением к основным фондам относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительную технику, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и другие соответствующие объекты.

Для целей управления основными фондами, правильного планирования, учета, анализа хозяйственной деятельности, исчисления амортизации и других целей их группируют по важнейшим экономическим и техническим признакам: форме собственности, подчиненности, отраслям народного хозяйства, роли в процессе производства и др.

В России группировка основных фондов по их видам установлена общероссийским классификатором основных фондов (ОКОФ), утвержденным постановлением Госстандарта России от 26 декабря 1994 г. № 359.

Классификатор признает в качестве основных фондов определение, которое соответствует международным стандартам: «Основными фондами в учете являются произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг». В процессе эксплуатации основных фондов их стоимость разделяется на две части: одна из них в натуральной форме продолжает функционировать в производственном процессе, оставаясь самостоятельной, вторая, изнашиваясь, переносит свою стоимость на товарный выпуск продукции. В процессе реализации последней она возмещается в сумме полученной выручки, создавая основу для дальнейшего воспроизводства основных средств. Это свойственно основным производственным фондам, в этом их природа функционирования и место в процессе общественного воспроизводства. В Российской Федерации основные фонды группируют по следующим признакам: отраслевому признаку, назначению, видам, принадлежности, использованию (рис. 4.9).

В международной практике к основным фондам относят стоимость материальных активов (основные средства), которые будут использоваться в хозяйственном обороте длительное время и обеспечат предприятию получение экономических выгод в будущем. Если получение выгод неочевидно, то расходы на приобретение таких средств не могут признаваться активами и должны быть отнесены на уменьшение прибыли отчетного периода [113].

В соответствии с международными стандартами зарубежным предприятиям предоставлено право самостоятельно определять и устанавливать лимит, согласно которому объект включается в состав внеоборотных или оборотных активов.

Сумма установленного лимита отражается в учетной политике и характеризует предельную величину расходов, выше которой их фактическая сумма капитализируется, а ниже рассматривается как расходы текущего отчетного периода [114].

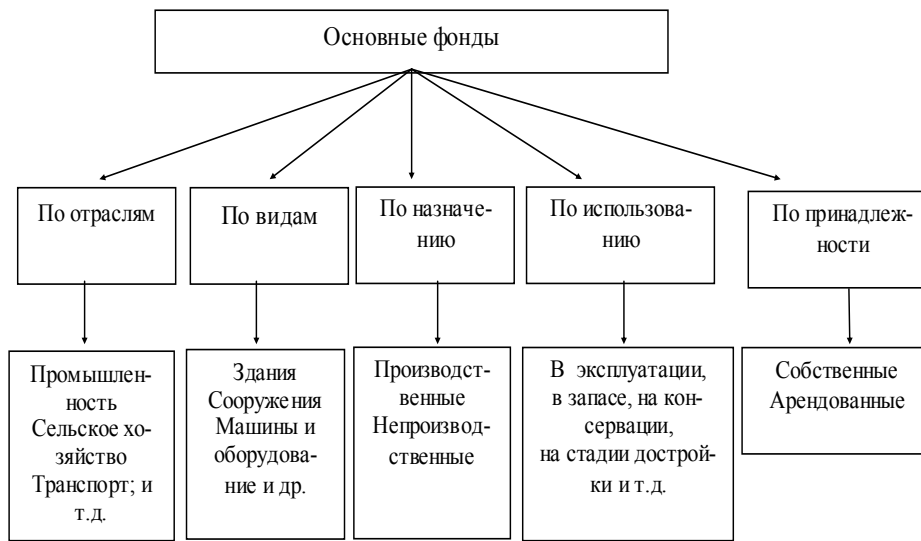


Рис. 4.9. Схема классификационных признаков основных фондов

Основные фонды в совокупности рассматриваются как важнейший элемент национального богатства страны.

Национальное богатство – это важнейший показатель, характеризующий мощь и потенциальные возможности страны [115].

В разные эпохи взгляд экономистов на национальное богатство неодинаков.

Например, представители раннего меркантилизма (У. Стаффорд, Г. Скаруффи) считали, что богатство нации заключается в накоплении золота и серебра, и полагали, что основная функция денег – выступать средством накопления.

Представители позднего меркантилизма (Т. Ман, А. Серра, А. Монкретьен) рассматривали богатство как избыток продуктов, который должен на внешнем рынке превратиться в деньги, и видели в деньгах уже не только средство накопления, но и средство обращения. Также они утверждали, что необходимо развивать производство экспортных товаров, что рост богатства страны зависит от развития внешней торговли и активного торгового баланса [116].

Физиократы, представителями которых являются Ф. Кенэ, А.Р. Тюрго, В. Мирабо, Г. Летрон, источником богатства считали земледелие. Исследования о происхождении богатства они перенесли из сферы обращения в сферу производства, но ограничили её лишь сельским хозяйством [117].

А. Смит рассматривал богатство как результат процесса производства. В работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» он определял богатство нации как продукты материального производства, величина которого зависит от доли населения, занятого производительным трудом и производительности труда [118]. В этой же работе отмечается, что накопленные капиталы есть главная движущая сила экономического прогресса.

Учение А. Смита развил Д. Рикардо, который под стоимостью понимал количество общественно необходимого труда, а под богатством количество вещей общества в целом [119].

К. Маркс в свое время заявлял: «богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, выступает как огромное скопление товаров» [85]. В марксистской политической экономии под национальным богатством понимается «объективирование человеческого труда» [120]. Важнейшая его часть – вещественное богатство, совокупность накопленных материальных ценностей.

В работе А. Маршалла «Принципы экономической науки» раскрывается содержание богатства, которое «состоит из вещей, которые прямо или косвенно удовлетворяют потребности человека». Все блага, удовлетворяющие потребности человека он делит на материальные и нематериальные. Материальные или вещественные блага – это пища, одежда, жилье, а также земля, вода, здания и др. – все, что используется для получения выгоды. Нематериальные блага А. Маршалл подразделяет на внутренние, которые даны человеку природой или он развивает в себе (здоровье, знания, профессиональное мастерство) и внешние, которые внешний мир предоставляет человеку для удовлетворения его потребностей (деловые связи, репутации) [121].

Некоторые экономисты включают в состав национального богатства только естественные ресурсы [38]. Существует точка зрения, согласно которой национальное богатство охватывает и нематериальные ценности – уровень культуры населения, объем научных знаний [108].

В современной научной литературе национальное богатство отождествляют с богатством общественным, народным и рассматривают его как важнейший показатель экономического состояния страны [112].

Статистика использует национальное богатство в качестве показателя, измеряющего богатство общества. Впервые показатель национального богатства был исчислен У. Петти в XVII веке, как сумма накопленных материальных ценностей. С 1853 года исчисление национального богатства становится темой международных статистических конгрессов [122].

В дальнейшем одиозную точку зрения высказали экономисты А. Шторх, А. Амонн, Р. Лифман, которые считали ненужным исчисление национального богатства, т.к., по их мнению, существует богатство только отдельных лиц [117].

Другие экономисты (Э. Роговский, Р. Гиффен) подходили к определению и исчислению национального богатства с точки зрения возможности его использования в целях налогообложения [122].

Итак, можно сделать вывод, что национальное богатство – выраженная в деньгах совокупность результатов общественного производства, материальных благ, природных ресурсов, созданных средств производства, ценностей, которыми располагает страна. В настоящее время в отечественной экономической литературе национальное богатство рассматривается как экономическая категория, сутью которой является накопление результатов труда нынешнего и предшествовавших поколений, предназначенное для поддержания непрерывности и расширения производственного процесса во всем обществе. Его состав представляется как совокупность материальных ресурсов страны, состоящих из накопленных продуктов прошлого труда (заводы, сооружения, машины и оборудование, сырье и т.п.) [123].

Национальное богатство в процессе хозяйственной деятельности либо увеличивается, либо уменьшается. В годы кризиса ранее накопленное богатство «разбазаривается», поскольку происходит вывоз за рубеж валюты, металла и др., закрываются предприятия, уезжают высококвалифицированные специалисты («утечка умов и талантов»). Все это подорвало основу роста национального богатства и пагубно отразилось на социальной сфере страны. Но кризисы не возникают сами по себе, этому всегда предшествуют сложившиеся ситуации в стране. Тем не менее, в любом кризисе есть и положительные моменты: уничтожаются морально устаревшее оборудование, технологии и др., появляются предпосылки последующего подъема и оживления [123].

Мировой опыт показывает, что необходимо государственное регулирование процесса формирования богатства, его сохранения, создание условий для его обновления, совершенствования управления процессом воспроизводства национального богатства, так как от этого зависят рост материального производства, развитие нематериальной сферы, улучшение благосостояние населения, продолжительности жизни, возрастание национального богатства.

В последние годы в зарубежной и отечественной литературе [108] опубликовано немало информации по определению национального богатства, о путях его увеличения, описаны методические рекомендации исчисления, приводятся различные классификации, но до сих пор нет единого подхода для отражения информации о реальном объеме, составе и структуре богатства страны, перспективах его наращивания [124]. В широком смысле, национальное богатство представляет совокупность накопленных ценностей обществом за весь период своего существования.

В наиболее обобщенном виде состав и структура национального богатства и место в нем основных фондов, по нашему мнению, можно представить (рис. 4.10).

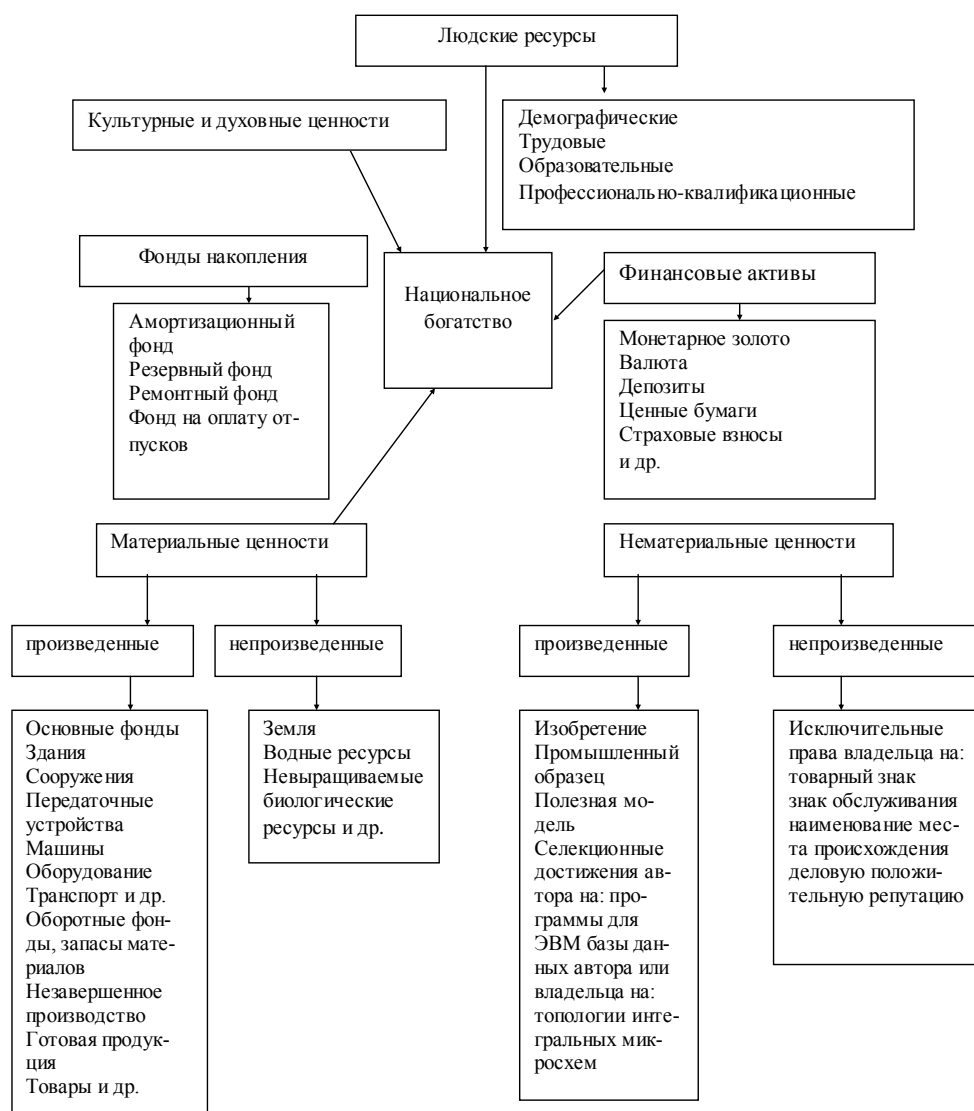


Рис. 4.10. Состав и структура национального богатства

В настоящее время Госкомстат РФ в состав национального богатства включает только воспроизводимые материальные блага: основные фонды, материальные оборотные средства и их запасы, домашнее имущество (табл. 4.6) [125].

Основные фонды занимают наибольший удельный вес в составе национального богатства, и с 1980 по 2003 гг. на их долю приходится от 65 до 88%. Данный вид национального богатства имеет ряд характерных признаков.

Во-первых, это не финансовые активы в виде золота или драгоценных камней, их нельзя хранить, не используя по назначению. Можно сказать, что

такой вид богатства не служит формой накопления, его назначение – постоянно функционировать.

Во-вторых, основные фонды подвергаются моральному и физическому износу.

В-третьих, такое богатство не может самовоспроизводиться, и возникает проблема его воспроизводства.

В-четвертых, основные фонды по составу неоднородны, а состоят из активной и пассивной частей.

Таблица 4.7

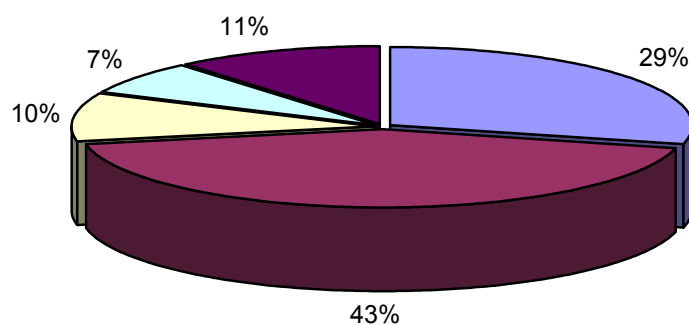
Элементы национального богатства (на начало года; без учета стоимости земли, недр и лесов)

Годы	Всего	В том числе			
		Основные фонды, включая незавершенное строительство		Материальные оборотные средства	Домашнее имущество
		Всего	из них основные фонды		
1	2	3	4	5	6
Миллионов рублей (до 1998 г. – млрд руб.)					
1980	1545	1092	998	185	268
1985	2068	1475	1375	257	336
1990	2738	1968	1834	301	449
1995	5886790	5608707	51082040	172014	106069
1996	15228102	14365293	13072378	592587	270222
1997	15797164	14550399	13286272	754647	492118
1998	16969040	15372967	14125670	889891	706182
1999	17372773	15498688	14246427	898368	975717
2000	20749136	18152860	16605251	1199957	1396319
2001	26028955	22162340	20241428	1666509	2200106
2002	31729030	26607962	24312831	2117080	3003988
2003	34550499	28317611	25764363	2459176	3773712
2004	44577073	36669384	32274207	3042124	4865565
В процентах к итогу					
1980	100	71	65	12	17
1985	100	72	67	12	16

Окончание табл. 4.7

1	2	3	4	5	6
1990	100	73	66	11	16
1995	100	95	88	3	2
1996	100	94	86	4	2
1997	100	92	84	5	3
1998	100	91	83	5	4
1999	100	89	82	5	6
2000	100	87	80	6	7
2001	100	86	78	6	8
2002	100	84	77	7	9
2003	100	82	75	7	11
2004	100	82	72	7	11

Согласно статистическим данным активная часть составляет от 35% до 45% от основных фондов, тогда в составе национального богатства активная часть составит 30% (рис. 4.11).



- Основные фонды (активная часть) - 29 %
- Основные фонды (пассивная часть)- 43 %
- Незавершенное производство - 10 %
- Материальные оборотные средства - 7%
- Домашнее имущество - 11 %

Рис. 4.11. Элементы национального богатства

Активная часть основных фондов помимо перечисленных признаков имеет ряд отличительных особенностей:

- по функциям, выполняемым в производственном процессе, они играют активную роль;
- активная часть основных фондов больше подвержена моральному и физическому износу;
- от качества активной части основных фондов зависит уровень производительности труда, а в целом эффективность производства;
- это элемент национального богатства, способный физически и морально изнашиваться, и такое богатство участвует в воспроизводстве самого себя;
- от скорости, количества и качества воспроизводства активной части основных фондов зависят богатство и уровень жизни нации и, в конечном счете, экономическая безопасность государства.

По мнению многих исследователей (В.Д. Андрианов, А.В. Возжеников, П.Г. Белов) современное положение Российского государства находится в зоне риска, поэтому возникает необходимость устранять угрозы, которые исходят от иностранных государств, международных организаций, различных политических сил, представителей крупного капитала. Для этого требуются дополнительные затраты ресурсов, обеспечивающие сохранность безопасности государства, изменение роли государства, становление новой производственной и институциональной структуры национальной экономики [126].

Экономическая безопасность России в сфере экономики означает создание условий и поддержание способности организаций функционировать в режиме расширенного воспроизводства. Необходимы устойчивость финансовой и кредитно-банковской систем, поддержка научно-технического потенциала страны, функционирование единого общероссийского рынка, сохранение единого экономического пространства, создание экономических и правовых условий, которые способствовали бы исключению криминализации общества во всех сферах хозяйственной и финансовой деятельности, повышению уровня жизни населения, доступности образования, медицинского обслуживания, коммунальных услуг и т.д.

Экономическая безопасность, как отмечает В.П. Смирнов, «это состояние общества, всех его сфер и, прежде всего, национальной экономики, позволяющее государству перераспределять блага, использовать ресурсы, заключать контракты, участвовать в трансакциях и вступать в отношения, обеспечивающие поддержание и прогрессивное развитие государственного строя, его защиту от воздействия деструктивных факторов» [127].

Среди глобальных показателей экономической безопасности, позволяющих оценить устойчивость государственного строя, по критериям результативности использования ресурсов выделяют гарантию территориальной целостности, поддержание государственного суверенитета, сохранение и обеспечение функционирования имущества предприятий независимо от форм собственности.

К показателям экономической безопасности государства можно отнести долю доходов регионального ВП в госбюжете; «налоговую нагрузку» – долю налоговых бюджетных поступлений в ВВП; долю работников государственного

сектора в общей численности занятых в экономике; величины мультипликаторов (инвестиций, внешней торговли, государственных расходов).

Любое государство для обеспечения безопасности выполняет ряд экономических функций, среди которых можно выделить макроэкономические и микроэкономические.

К макроэкономическим функциям государства относятся регулирование экономической системы с помощью воздействия на совокупный спрос и предложение, совокупное производство, занятость, денежное обращение, уровень цен, инфляцию, государственный долг, инвестиционную, внешнеэкономическую деятельность и др.

К микроэкономическим функциям государства относятся регулирование рыночного поведения субъектов, отношений между ними в процессе производства, распределения, обмена, потребления, а также отношений между производителями, предпринимателями; перераспределение доходов и др. [127]

Уровень экономической безопасности во многом зависит от совершенства экономического механизма государственного регулирования.

В настоящее время вполне успешно реализовать данные функции не удается, так как существуют угрозы сокращения валового внутреннего продукта, снижения инвестиционной активности организаций, научно-технического потенциала страны, роста внутреннего и внешнего государственного долга; ослабление единого экономического пространства России; углубления социальной дифференциации общества.

На микроуровне также существуют угрозы: потери имущества в результате кражи, халатности, диверсий; хозяйственных рисков, связанных с вероятностью получения убытков от остановки производства по причине утраты основных фондов вследствие физического и морального износа, невозможности их своевременного обновления из-за несовершенства организационно-экономического механизма воспроизводства; финансовых рисков и др.

За годы перестройки в России значительно выросло количество предприятий во всех отраслях экономики, в том числе и промышленности. Изменилось распределение предприятий по формам собственности, и многие предприятия вынуждены обеспечивать свою экономическую безопасность самостоятельно.

Угрозы экономической безопасности российских предприятий связаны с их слабой приспособленностью к рыночной среде, низкой конкурентоспособности, несовершенным законодательством. Размеры и величина угроз промышленных предприятий определяется деятельностью государства, политической и экономической ситуацией в стране.

По мнению И.С. Безрукова, Россия находится в экстремальных географических и экономических условиях, что обуславливает более высокие затраты на воспроизводство основных фондов по сравнению с другими развитыми странами. Особое положение в этом вопросе следует уделить Дальнему Востоку. Известно, что слабо развитый регион провоцирует притязания со стороны сопредельных государств, и, чтобы центр не потерял Дальний Восток, необходимо освоение территории, создание обязательных условий для последующего роста социально-экономического потенциала региона, развитие экономики Дальнего

Востока на основе диверсификации и усиления собственных возможностей финансирования, налаживание инфраструктуры, достаточная оснащенность труда, инвестирование промышленности [128].

Свое мнение по особому положению Дальнего Востока в стратегических целях России высказал П.А. Минакир: «На Дальнем Востоке и в Забайкалье реализуется долговременная геостратегическая задача России: обеспечение военно-политического и экономического влияния России в бассейне Тихого океана, контроль над важнейшими стратегическими запасами сырьевых ресурсов и получение выгод от эффективного включения на основе их эксплуатации в систему международного разделения труда в данном регионе мира. С этой точки зрения именно развитие Дальнего Востока и Забайкалья может обеспечить поддержание и упрочение статуса России как мировой державы» [129].

Для таких условиях хозяйствования, когда вступают в действие рыночные механизмы и промышленные предприятия вынуждены осуществлять свою деятельность в условиях конкуренции, характерно повышенное внимание к проблеме эффективности производства для определения экономического статуса, положения данного предприятия в экономической системе страны как с позиций самих хозяйствующих субъектов на всех уровнях экономики, так и со стороны внешних для объекта анализа инвестиционных и регулирующих институтов.

Эффективность как одно из самых общих и главных понятий в экономике формируется под воздействием всего спектра факторов и отношений в обществе. В условиях рыночной экономики, характерной для развитых капиталистических стран и создаваемой в нашей стране, основными принципами и институтами, создающими предпосылки для рационализации затрат и результатов, являются частная собственность, свобода предпринимательства и выбора, конкуренция, система рыночных цен, а также государственное вмешательство.

Одним из важнейших факторов эффективного функционирования предприятия на рынке выступает обеспеченность производства основными фондами, отвечающими современным требованиям в необходимом количестве и ассортименте, а также степень их использования.

Еще до начала реформирования экономики большая часть основных производственных фондов не соответствовала требуемому техническому уровню. По инвентаризации, которая производилась в 1986 году, только 16% производственных мощностей промышленности соответствовало мировым стандартам, а 56% требовало срочной модернизации. Из всего объема основных фондов 28% подлежало полной замене [127].

Кризис российской экономики – это результат накопившихся десятилетиями проблем, выбранного курса преобразований, несовершенства организационно-экономического механизма воспроизводства основных производственных фондов и др.

В статье «Не бывает экономического роста без вложений» («Экономика и жизнь». № 38, сентябрь 2004 г.) А. Стрельцов, обозреватель «ЭЖ», указывает на недостаток инвестиционных вложений в российской экономике. При спаде промышленного производства в 2 раза за пореформенный период инвестиции в ос-

новой капитал сократились в 5 раз. В результате были израсходованы ресурсы, накопленные в предыдущие годы, а задел на будущее не создан [100].

Опираясь на данные Госкомстата РФ, можно сказать, что материально-техническая база промышленности оснащена износившимся оборудованием.

Степень износа оборудования отечественных предприятий на 2002 год составил 51%, что мы наблюдаем в табл. 4.8.

Таблица 4.8

Основные фонды промышленности

Показатели	1992	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Наличие основных фондов (на начало года; по полной учетной стоимости), млрд руб. (до 1998 г. –трлн руб.)	0,7	1805,8	4485,4	4467,0	4255,9	4101,3	4716,6	5107,2
Степень износа основных фондов на начало года, %	46,8	47,9	51,5	53,6	55,1	51,6	52,3	51,0
Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов в процентах от наличия основных фондов на конец года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,3	1,0	0,9	1,0	1,3	1,5	1,4
Коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов в процентах от наличия основных фондов на начало года, в сопоставимых ценах)	0,8	1,3	1,3	1,3	1,0	1,2	1,1	1,1

Основные фонды – без учета переоценки в цены на 1.07.1992 г.

По данным статистики степень износа основных фондов в 2004 году составила 51%. Аналогичная картина отмечается и на судоремонтных предприятиях Приморского края, где средний возраст оборудования составил 20 лет (табл. 4.9).

Таблица 4.9

**Возраст производственного оборудования предприятий судоремонта
Приморского края**

В процентах											
Возраст	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Все оборудование (на конец года)											
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Из него в возрасте лет:											
до 5	40,8	37,5	35,5	33,1	29,4	10,1	4,7	5,7	6,7	7,8	7,8
6–10	30,0	29,7	28,7	28,2	28,3	29,8	10,6	7,6	5,8	4,9	5,1
11–15	14,0	14,8	15,6	16,0	16,5	22,0	25,5	23,2	20,0	16,4	15,6
16-20	6,9	9,0	9,5	9,8	10,8	15,0	21,0	21,9	22,6	22,7	22,9
Более 20	8,3	9,0	10,7	12,9	15,0	23,1	38,2	41,6	44,9	48,2	48,6
Средний возраст оборудования, лет											
	8,42	8,94	9,47	10,11	10,80	14,25	18,68	19,4	20,1	20,7	20,9

В нынешних условиях хозяйствования даже при общем росте инвестиций в основной капитал, о котором сообщает Госкомстат РФ, значительно сократились инвестиции, осуществляемые предприятиями. Так, Госкомстат РФ оценивает инвестиции крупных и средних предприятий в текущих ценах в 2002 г. в 1360,3 млрд руб. по сравнению с 1375,1 млрд руб. в 2001 году. Значит, инвестиции в основной капитал крупных и средних предприятий снизились за указанный период более чем на 10%. Коэффициент обновления основных производственных фондов по промышленности в целом снизился за 10 лет с 7,5 до 1,12%. Это означает, что доля оборудования предприятий как важнейшая составляющая рабочего места до 10 лет составляет менее 20%, а средний фактический срок службы сейчас в 2,5 раза выше нормативного. В развитых странах средний срок работы оборудования в составе рабочего места составляет 10 лет, в России – 12 лет, причём нормативно, а фактически – 30 лет [130].

Существенные негативные изменения произошли в валовом накоплении основного капитала.

Развитые страны мира стремятся к накоплению основного капитала, так как это основная составляющая национального богатства [102]. К сожалению, уровень валового накопления основного капитала у России самый низкий, о чем свидетельствуют данные табл. 4.10.

Таблица 4.10

Индексы валового накопления основного капитала (1990 = 100)

	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Россия	-	100	79	73	64	68	80	88	91	94	95
Австралия	90	112	114	123	135	143	154	142	161	165	165
Австрия	107	113	115	116	119	123	130	127	122	121	123
Великобритания	91	98	102	110	121	122	126	130	133	136	136
Канада	97	98	103	119	123	129	136	142	144	146	146
США	95	119	129	141	156	167	177	172	169	170	172
Франция	99	94	94	94	100	109	118	121	119	120	121
Япония	103	101	112	111	103	102	104	103	98	101	102

Причины такого отставания в накоплении основного капитала кроются в ряде неудачных реформ, повлекших за собой резкий спад в экономике. В настоящее время речь идет уже не просто о процессе «проедания» реального капитала, а о потере промышленного потенциала страны [131].

В отраслях экономики в качестве сводной количественной оценки основных фондов может быть использован их объем в текущих (или сопоставимых) ценах. Важными характеристиками качества накопленных основных фондов служат: уровень износа, возрастной состав их активной части, доля оборудования, соответствующего передовым мировым высокотехнологичным образцам (по уровню энерго- и топливоемкости, производительности, экологичности). Системный подход к анализу группы показателей, отражающих количество и качество основных фондов, позволит сформулировать представление о потенциальной способности основных фондов производить конкурентоспособную продукцию и тем самым в значительной степени определить текущий потенциал экономического роста [131].

В период 1991–2003 гг. по сравнению с 1970–1990 гг. резко снизился среднегодовой прирост основных фондов и, начиная с 1996 г., по экономике в целом определилась тенденция к сокращению производственных ресурсов. Уменьшение физических объемов основных фондов и соответствующее сокращение производственного потенциала экономики явились следствием глубокого экономического кризиса, сопровождавшегося резким падением инвестиционной активности, обусловившим низкие объемы ввода в действие основных фондов, не компенсировавших объемы их выбытия.

Замедление ввода в действие новых основных фондов на фоне относительно низких темпов их выбытия повлекло не только сокращение физического объема, но и резкое ухудшение их качественных характеристик по сравнению с периодом 1970–1980 гг. Основные фонды экономики России характеризуются в настоящее время высоким уровнем своего морального и физического износа, что существенно ограничивает возможность их использования для выпуска конкурентоспособной продукции. Особенно резкое ухудшение возрастного состава произошло в активной части основных фондов.

В условиях господства общественной собственности над средствами производства государство являлось главным распорядителем амортизационного фонда – как собственник основных фондов. Надобность в свободном рынке просто отсутствовала. Государство в лице своих управляющих органов распределяло с помощью экономических и административных механизмов основные фонды по отраслям, регионам и сферам деятельности и т.д. Отсутствие нормальной рыночной конкуренции и невозможность государства адекватно определять вклад каждого предприятия (как коллектива в целом) в создание национального дохода вынуждали государство разрабатывать такие жесткие инструменты централизованного управления, как единые нормы амортизационных отчислений и централизованное их изъятие. Поскольку государство являлось монопольным собственником основных фондов в условиях централизованного управления народным хозяйством, то обеспечение предприятий ими происходило также централизованно, исходя из текущих и стратегических планов.

Ситуация в корне изменилась после 90-х годов с переходом экономики России к рыночным отношениям. Именно этому периоду свойственно доминирование дефицита основных фондов одновременно с предельно высоким уровнем цен на средства труда.

В центре экономических реформ становятся все субъекты или «действующие лица» – предприятия всех форм собственности, в том числе смешанной и частной; регионы или другие территориальные социальные общности, кооперативы и отдельные личности (ИЧП). Именно в общей заинтересованности в результатах хозяйственной деятельности всех субъектов рыночных отношений, а не только государства (точнее его аппарата власти) заключено главное преимущество рынка перед планом. Никому и в голову не придет завышать объемы сделанного, работать на склад, продавать по демпингу во внешнеэкономических сделках.

Несмотря на предпринятые попытки изменить ситуацию в стране, а именно увеличение на микроуровне объемов валовой, товарной и реализованной продукции, а на макроуровне увеличение реальных объемов валового внутреннего продукта, валового национального продукта, чистого национального продукта и национального дохода, в целом произошел и наблюдается далее спад производства [132]. Ухудшение затронуло практически все параметры. Состояние основных фондов на промышленных предприятиях также сложилось критическое. Такие экономические проблемы, как трудности с получением кредита, взаимные неплатежи, недостаток собственных оборотных средств, устаревшее оборудование и пр., пока что не находят своего разрешения. Что касается помо-

щи органов власти, то она по-прежнему остается на низком уровне. В этой ситуации вполне закономерна нехватка средств на поддержание, по крайней мере, прежнего состояния действующих основных фондов. Несмотря на увеличение доли основных фондов к 2002 года с 1992 году, необходимо отметить уменьшение на 8 % по сравнению с 1998 годом. На данное уменьшение повлиял разразившийся в августе 1998 года финансовый кризис во всех отраслях хозяйства страны. Прирост объемов промышленной продукции в целом по России увеличился, но при этом сальдированный финансовый результат уменьшился по сравнению с 1998 годом (табл. 4.11).

Таблица 4.11

Основные показатели промышленности

Показатели	1992	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Число действующих организаций (тыс.)	61,1	137	159	160	158	161	155	145
Объем промышленной продукции, млрд руб. (до 1998 г. – трлн руб.)	18,5	1108	1626	1707	3150	4763	5881	6868
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. человек	20020	16006	14009	13173	13077	13294	13282	12976
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн руб. (до 1998 г. – млрд руб.)	4015	154458	90254	-8772	469022	719023	579633	433727
Уровень рентабельности продукции, %	38,3	20,1	9,0	12,7	25,5	24,7	18,5	14,1

Из таблицы видно, что уровень рентабельности продукции также уменьшился с 38,3% до 14,1%.

По регионам Дальнего Востока за последнее десятилетие также наблюдается снижение объемов производства продукции. Наибольшее снижение отмечено по Камчатской и Еврейской автономным областям, Чукотскому автоном-

ному округу. По сравнению с предыдущими годами снизились выработка электроэнергии, добыча нефти и угля, производство деловой древесины, улов рыбы.

Затянувшийся экономический кризис в стране – это результат многих причин, не исключая и слабого учета специфики регионов в проведении структурной, инвестиционной, финансовой, институциональной и социальной политики. Не были созданы на местах институты рынка, не проведена структурная перестройка, не предоставлены условия для свободного предпринимательства и не проведено финансовое оздоровление экономики регионов. К тому же центр не обеспечил сбалансированность в развитии народного хозяйства, не сократил дефицит госбюджета, не выработал антиинфляционный механизм и т.д. В громадном экономическом пространстве сложились по этой причине относительно обособленные региональные и межрегиональные рынки, такие, как дальневосточный, сибирский, уральский и др.

Неравные стартовые условия, по сравнению со многими регионами страны, не только вызвали трудности в переходный период, но и выступили дестабилизирующим фактором в создании единства экономического пространства страны.

В особо тяжелом состоянии в условиях системного кризиса оказался Дальний Восток. Разрыв отлаженных хозяйственных связей, дезинтеграционные процессы обострили слабо диверсифицированную отраслевую структуру народного хозяйства регионов. Известно, что доля добывающих отраслей в объеме продукции производства дальневосточного экономического района составляла примерно одну треть, а отраслей специализации, таких, как рыбная, цветная металлургия и лесная – более 50 %.

В Российской Федерации в 1990-м году почти 40% промышленности представляло собой добычу и переработку сырья, почти треть – машиностроение и металлообработку и лишь около четверти – производство товаров потребительского назначения [133].

Кроме того, была демилитаризация экономики, поскольку в отдельных регионах продукция военного назначения составляла до 40% объемов промышленного производства. Крупные предприятия оборонного комплекса (г. Арсеньев, Большой Камень, Фокино и др.) определяли развитие производственной инфраструктуры населенных пунктов.

В условиях сокращения государственной поддержки стала актуальной концепция саморазвития и самовывживания регионов. Стремление выжить за счет природных ресурсов представляется мало реальным не только по причине достаточного истощения этих ресурсов. Выбор «главных продуктов» производства в регионе в виде ресурсодобывающих отраслей наталкивается на усиливающуюся тенденцию вытеснения этой продукции на мировом рынке, что обусловлено основными направлениями научно-технического и экономического прогресса, в основе которых лежат новые синтетические материалы – заменители природного сырья и снижение энерго и материалоемкости производства и др.

Процессы, происходящие на микроуровне и определяющие способы адаптации предприятий Дальневосточного региона к проводимой денежно-кредитной политике, показали, что к 1993–1994 гг. были исчерпаны адаптаци-

онные возможности экономики и основная задача предприятий состоит в сохранении производства как такового, даже за счет уменьшения воспроизводства активной части основных фондов.

Можно отметить, что произошедшие в последние годы структурные сдвиги в экономике Дальнего Востока свидетельствуют о явно сформировавшейся тенденции деиндустриализации региона.

Отмечаются наиболее высокие темпы спада объемов производства промышленной продукции в Хабаровском, Приморском краях.

В судоремонте Приморского края, да и всего Дальнего Востока, до минимума снизились объемы ремонта отечественного флота, который в основном проводится в зарубежных судоремонтных фирмах, в то время как приморские заводы простаивают без работы [134].

Резко снизилась в производстве доля машиностроения и строительного комплекса. Одновременно возросла роль энергетического сектора, транспорта и пищевой (рыбной) промышленности.

В таких отраслях, как лесная и деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность строительных материалов и машиностроение, отмечается устойчивая депрессия.

Наиболее благополучно вошла в рыночные отношения рыбная отрасль промышленности, которая увеличила размер экспорта рыбы, морепродуктов и к тому же в условиях роста курса валюты на внутрirosсийском рынке смогла быстро переориентироваться на сбыт своей продукции в страны АТР.

Наряду с этим сырьевая направленность экономики и невостребованность государством продукции, производственного и кадрового потенциала оборонно-промышленного комплекса края поставили на грань развала предприятия, определявшие ранее научно-технический прогресс в регионе.

Объёмы инвестиций ежегодно сокращаются. Наблюдается активное старение производственного аппарата. В Российском статистическом ежегоднике представлены индексы отдельных экономических показателей в 1966–2000 гг. (табл. 4.12).

Таблица 4.12

Основные фонды в экономике

В процентах к предыдущему году

Показатели	1976–1980	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2000	2001	2002	2003
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Основные фонды в экономике	106,9	106,2	104,9	101,1	99,9	100,4	100,6	100,7	100,9

Окончание табл. 4.12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ввод в действие основных фондов	104,0	103,0	104,2	72,4	97,9	120,7	111,6	101,7	108,3
Инвестиции в основной капитал	104,1	103,5	106,6	78,0	91,4	117,4	110,4	102,6	111,1

Значительно ухудшилось соотношение полной восстановительной и балансовой стоимости основных фондов.

По мнению С.Ю. Глазьева, длительный глубокий спад производства практически во всех отраслях промышленности РФ привел к тяжелой деградации материально-технической базы хозяйства.

Устарело, разукомплектовано или продано оборудование, расчленены технологические цепочки, ушли квалифицированные рабочие и инженеры. Производственный потенциал, накопленный к началу реформы, все эти годы сокращался, причем от простоя более всего страдало самое совершенное производство наиболее высокого технологического уровня [135].

Выполненный аналитический обзор позволяет сделать вывод, что проблема воспроизводства и эффективности использования основных фондов занимает ведущее место в экономике страны.

Становится очевидным: производительность труда, конкурентные свойства продукции, если они не достигают высших мировых стандартов, тормозят развитие предприятия даже при условии минимизации издержек производства и различных правительственных субсидий.

Обзор показывает:

- на современном этапе Россия получила основные фонды, которые устарели и морально, и физически;
- основные фонды являются существенной частью национального богатства, а национальное богатство – основа благосостояния общества;
- качественные и количественные характеристики основных фондов являются предпосылкой динамики процесса воспроизводства.

Все перечисленное выше указывает на необходимость управлять процессом воспроизводства основных фондов.

4.3. Анализ понятий «износ» и «амортизация» основных производственных фондов как экономических категорий

В процессе производства основные производственные фонды постепенно изнашиваются и теряют свои эксплуатационные свойства. Это явление называется износом, экономическая сущность которого состоит в утрате основными производственными фондами своей потребительной стоимости. Исследование потребительной стоимости основных фондов представляет основу для определения экономического содержания износа.

Потребительная стоимость основных фондов заключается в получении максимума качественной продукции с наименьшими затратами.

С точки зрения экономической характеристики потребительная стоимость средств труда определяется способностью замещать в процессе производства живой труд. По этому поводу К. Маркс писал: «Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью» [85].

Исследователь В.Н. Смагин следующим образом определяет потребительную стоимость: «Под потребительной стоимостью орудий труда понимается их способность удовлетворять определенным общественным потребностям, быть полезным при решении нужных обществу задач. Потребительная стоимость орудий труда в конечном счете выражается в их способности в соединении с рабочей силой экономить труд, живой и овеществленный, затрачиваемый на создание продукции» [136].

В условиях рыночной экономики потребительная стоимость средств труда для предприятия определяется не только способностью производить продукцию, но и получать прибыль. Если использование средств труда не обеспечивает получение прибыли, то значит они не имеют потребительной стоимости и должны быть исключены из процесса производства, независимо от того, пригодны они физически для него или нет.

Потребительная стоимость основных производственных фондов изменяется во времени под влиянием физического и морального износа.

Физический износ связан с потерей оборудованием своих эксплуатационно-технических свойств в процессе эксплуатации или воздействия окружающей среды. Физический износ часто называют материальным, поскольку его вещественным выражением является видимое изменение определенных параметров средств труда. Например, при длительном использовании снашиваются контакты и движущиеся части оборудования, происходит деформация отдельных конструкций под влиянием статических и динамических нагрузок, снижается их прочность и надежность. Неблагоприятная внешняя среда (высокая влажность, наличие окислителей и др.) приводит к коррозии металлических деталей, разрушению защитных оболочек линейных сооружений и т.д. В результате основные фонды полностью или частично утрачивают способность выполнять определенные функции и обеспечивать требуемое качество услуг. Это приводит к потере ими потребительной стоимости и стоимости [136].

Различные виды основных фондов изнашиваются с неодинаковой скоростью: здания и сооружения медленнее, рабочие машины и транспортные средства быстрее. Этим определяются устанавливаемые нормативные сроки службы каждого вида основных производственных фондов. Но даже по одинаковым элементам основных фондов материальное изнашивание протекает по-разному. Это зависит от многих факторов, определяющих условия производства и эксплуатации средств труда.

К числу наиболее значимых из них относятся:

- а) интенсивность использования и продолжительность работы;
- б) качество основных фондов (долговечность применяемых материалов, качество строительства и монтажа, совершенство конструкций);

- в) степень агрессивности окружающей среды и эффективность защиты оборудования и сооружений от вредного воздействия внешних условий;
- г) периодичность и качество профилактики и технического обслуживания, текущего и капитального ремонта;
- д) квалификация обслуживающего персонала.

В общем случае физический износ основных фондов в течение срока их службы происходит неравномерно. В начальный период эксплуатации его скорость может быть даже повышена, поскольку выявляются недостатки, допущенные при установке нового оборудования, его монтаже, строительстве. Здесь сказывается и недостаток опыта производственного персонала для качественного обслуживания нового оборудования. Затем в течение длительного периода времени физический износ увеличивается невысокими темпами, которые резко возрастают к концу срока службы, когда основные производственные фонды могут прийти в полную физическую непригодность для эксплуатации.

Замедление темпов и размеров физического износа – важный момент в деятельности промышленных предприятий. Оно достигается рациональным использованием оборудования по времени и мощности, внедрением прогрессивных форм и методов его обслуживания, проведением своевременного и качественного ремонта, созданием благоприятных качественных условий (температура, влажность) на предприятии и соответствующей защитой от вредных внешних факторов. Все это оказывает положительное воздействие на состояние материально-технической базы предприятий, расширяет производственные возможности, повышает отдачу средств труда и эффективность деятельности в целом.

Величина физического износа определяется в абсолютном исчислении амортизационных отчислений, начисленных за весь фактический срок службы, либо в относительном выражении – как отношение этой величины к балансовой стоимости основных производственных фондов.

Такой способ оценки имеет недостаток, заключающийся в том, что он учитывает только один, хотя и важный, из всего множества факторов, оказывающих влияние на степень износа основных производственных фондов. Повысить объективность оценки величины физического износа можно, дополнив вышерассмотренный способ определения его размера экспертной оценкой компетентных специалистов. Визуальный осмотр оборудования можно дополнить применением контрольно-измерительных и испытательных приборов, что увеличивает обоснованность выводов о фактическом состоянии физических параметров основных производственных фондов.

Основные фонды подвергаются также моральному износу, который часто не связан с их физическим старением. Под моральным или экономическим износом понимается потеря средствами труда их потребительной стоимости и стоимости под влиянием научно-технического прогресса.

Существуют две формы морального износа. Первая из них обусловлена сокращением общественно-необходимых затрат труда на воспроизводство основных фондов. Это происходит тогда, когда в отраслях, производящих оборудование, повышается производительность труда, вследствие чего создание аналогичных видов техники обходится дешевле. При первой форме морального из-

носа снижается стоимость основных фондов, но полностью сохраняется их потребительная стоимость.

Содержанием второй формы морального износа является утрата основными фондами стоимости и потребительной стоимости вследствие появления на рынке оборудования более совершенных, экономичных и высокопроизводительных видов.

Такая ситуация приводит к тому, что создаваемая с помощью морально устаревшего оборудования продукция имеет более высокую стоимость и плохое качество, снижая тем самым конкурентоспособность предприятий и сужая круг их потенциальных потребителей. Поэтому в условиях рыночной экономики одним из факторов успешной работы предприятий является замена морально устаревшего оборудования еще до полного его физического износа.

Только в этом случае могут в достаточной мере обеспечиваться возрастающие требования потребителей к номенклатуре и качеству продукции при сокращении издержек производства и соблюдении условий охраны труда и окружающей среды.

При высоких темпах инфляции восстановительная стоимость может быть выше первоначальной, что обусловлено не материальным или экономическим состоянием основных фондов, а ценовым фактором. Поэтому величина морального износа с достаточной степенью достоверности может быть определена либо экспертным путем, либо на основе сопоставления фактических и нормативных сроков службы.

Рассматривая проблему износа, следует иметь в виду, что как физическому, так и моральному старению подвергаются все основные производственные фонды, независимо от того, находятся они в эксплуатации или не задействованы в производственном процессе (пребывают на складе, в консервации и т.п.). В последнем случае факт износа особенно отрицателен, поскольку бездействующие основные фонды не создают новой продукции и услуг, а следовательно, не обеспечивают возмещения износа, что является прямыми потерями предприятий.

Снижению степени износа способствует обновление основных производственных фондов в результате ввода новых средств труда за счет нового строительства, реконструкции и технического перевооружения, а также списания с баланса предприятий физически изношенных и морально устаревших основных производственных фондов.

Для характеристики процесса обновления основных фондов используются следующие показатели: коэффициент обновления, коэффициент выбытия.

Длительные сроки эксплуатации оборудования значительно увеличивают эксплуатационные расходы. Своевременная замена оборудования ведет к уменьшению себестоимости продукции за счет следующих факторов: а) повышения производительности новых машин и экономии живого труда; б) снижения эксплуатационных расходов новой машины по сравнению со старым оборудованием. Превышение сроков службы оборудования приводит к неоправданно высоким расходам на ремонты. Как отмечалось, в процессе эксплуатации основ-

ные фонды изнашиваются, устаревают морально и физически, поэтому необходимо воспроизводить их.

Под воспроизводством основных фондов понимается и капитальное строительство, техническое перевооружение, реконструкция, расширение действующего предприятия, покупка новых объектов. В настоящее время источником финансирования может служить амортизация, инвестиции, безвозмездная передача, использование прибыли, остающейся после налогообложения. Наиболее важной из этих категорий, имеющих непосредственное отношение к воспроизводству основных производственных фондов, является амортизация. Амортизация – сложная экономическая категория, которая соединяет черты издержек производства и источника средств для возмещения изношенных средств труда новыми.

Вопросам изучения сущности и воспроизводственного значения амортизации посвящено немало работ отечественных и зарубежных экономистов (Д.А. Баранов, В.Ю. Будаев, С.К. Коркин и др.).

В ряде работ имеются различные трактовки сущности амортизации. Рассмотрим некоторые из них.

В словаре Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцева амортизацию трактуют как исчисленный в денежном выражении износ основных средств в процессе их применения, производственного использования [108].

В.Г. Золотоголов определяет амортизацию как оценку объема изношенного или использованного (потребленного) капитала [92].

В книге «Планирование инвестиций» Р. Холт, С. Барнес говорят, что амортизация часто является одной из самых крупных статей расходов в бюджете инвестиции, амортизация уменьшает налоговые обязательства, она представляет собой неденежный расход, и никакие деньги не покидают компанию в качестве платы за нее, компания получает возможность использовать эти деньги [137].

В учебнике «Экономика предприятия» под редакцией В.П. Волкова, А.И. Ильина и др. приведено иное мнение: «Амортизация – возмещение в денежной форме стоимости износа основных фондов. Она представляет собой способ постепенного переноса стоимости фондов на выпускаемую продукцию» [138].

Ю.И. Любимцев считает, что «амортизационные отчисления... выступают формой возмещения израсходованной стоимости основных фондов, формой возврата ранее авансированной стоимости» [99].

П.В. Тальмина представляет «наиболее достоверным понимание экономической природы амортизации как стадии кругооборота и оборота фондов, как процесса движения стоимости, взаимосвязывающей весь воспроизводственный цикл в условиях товарного хозяйства» [139].

С.К. Коркин отмечает, что «экономическую основу амортизации составляет перенесенная стоимость средств труда» [140].

В.К. Сенчагов пишет: «Амортизация представляет собой единство процессов износа и возмещения основных производственных фондов. Назначение амортизации состоит в том, чтобы аккумулировать в денежной форме стоимость снашиваемых в процессе производства средств труда» [141].

Н.Ф. Пристипа считает, что «в амортизации, как в фокусе, сходятся все закономерности развития и функционирования техники» [142].

По мнению И.Л. Лебединского, амортизация означает «бессмертие» основных производственных фондов путем накапливания денежных средств, на которые, когда износ достигнет предельно допустимых значений, будут приобретены новые аналогичные фонды [143].

В учебнике под редакцией А.С. Булатова сказано, что «амортизация основного капитала – это процесс его физического и морального износа (старения). Этот процесс предполагает замену изношенных и устаревших вещественных элементов: машин, оборудования, приборов, транспортных средств, зданий, сооружений – на новые, иначе окажется невозможным простое воспроизводство» [144].

Наиболее полно сущность и роль амортизации, ее место в кругообороте стоимости средств труда раскрывает определение, данное В.Ю. Будаевым: «Процесс амортизации в целом можно определить как единство постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимый продукт в целях возмещения их стоимости (т.е. снашивание) и накопления денежных средств для обеспечения последующего их воспроизводства» [98].

Нельзя не согласиться с тем, что пишет В.Ф. Шудра: «Экономическая природа амортизации на реновацию в период интенсификации экономики должна рассматриваться не как функция простого возмещения стоимости изношенных основных фондов, а как основа их интенсивного расширенного воспроизводства, т.е. замены на качественно новой технической основе» [145].

Исходя из сказанного можно сделать вывод, что амортизация и износ разные экономические категории, и мы придерживаемся мнения, которое определено в экономическом словаре: «Амортизация – процесс перенесения стоимости средств труда по мере износа на производимый с их помощью продукт и использование этой стоимости для последующего воспроизводства средств труда». А «износ (физический) – материальное снашивание средств труда, постепенная утрата ими своей потребительской стоимости и стоимости в процессе использования или бездействия, вследствие влияния сил природы <...> износ (моральный) – снижение стоимости основных фондов вследствие технического прогресса и роста производительности труда».

Амортизация является основной из самых крупных статей инвестиций в основной капитал. Поскольку амортизацию можно исключить из налогообложения, ее учет уменьшает налоговые обязательства. В силу того, что амортизация представляет собой неденежный расход и никакие деньги не покидают предприятие в качестве платы за нее, предприятие получает возможность использовать эти деньги [137]. В зарубежной экономической литературе амортизация определяется как операция распределения затрат по созданию или приобретению основных фондов в течение многих отчетных периодов и в течение времени, соответствующего конкретному объекту. Амортизация основных фондов рассматривается с бухгалтерской и экономической точек зрения. В первом случае она характеризуется как процесс отражения в бухгалтерском учете потерь со стоимости основных фондов, обесценивающихся под влиянием физического и морального износа. Трудность заключается в определении величины обесценивания,

поскольку она зависит от многих факторов (физический и моральный износ, интенсивность эксплуатации, эффективность ремонтов).

С экономической точки зрения по отношению к одному объекту необходимо различать три вида амортизации:

а) традиционная или бухгалтерская амортизация, соответствующая продолжительности срока службы объекта;

б) промышленная амортизация, соответствующая периоду, который меньше традиционного, при нем частота аварий приводит к необходимости сокращения срока службы с учетом падения производительности труда по сравнению с конкурентами;

в) технологическая амортизация, более быстрая, учитывающая моральный износ оборудования [146].

Согласно принятой в мировой практике концепции амортизация считается не оценкой или способом восстановления основных средств (т.е. цель отчислений не сводится строго к восстановлению актива), а лишь методом распределения издержек по приобретению актива (или любой другой принятой за базовую стоимости) по годам срока его службы. Признавая наличие различных точек зрения и обобщая множество взглядов на отдельные стороны амортизации, можно отметить следующие, на наш взгляд, наиболее справедливые ее черты.

1. Амортизация наиболее важный момент кругооборота стоимости основных фондов.

2. Амортизация как стадия кругооборота основных фондов свидетельствует о том, что стоимость основных фондов не теряется, а только переносится.

3. Амортизация является статьей расхода, которая уменьшает балансовую прибыль.

Итак, сущность амортизации выражает объективные процессы перенесения стоимости основных фондов на продукт. В работах многих экономистов доказывается, что роль амортизационных отчислений в обновлении основных производственных фондов должна сводиться не к простой замене старых фондов на аналогичные новые, а к коренному техническому и технологическому перевооружению производства на базе современных высокопроизводительных машин, ресурсосберегающих и экологически чистых технологий. В работах К. Маркса, А. Смита, российских ученых В.Ю. Будаева, П.Г. Бунича, Л.М. Кантора и других раскрыты сущность амортизации и ее роль в воспроизводстве основного капитала.

По мнению ведущих экономистов А.С. Булатова, С.А. Бартенева, И.И. Большакова, в современных условиях амортизационные отчисления являются главным источником финансирования капитальных вложений. В развитых странах на них приходится до 2/3 валовых инвестиций, так как там понимают, что своевременное и полное обновление основного капитала оказывает огромное влияние на эффективность функционирования субъектов хозяйственной деятельности. В связи с этим необходимо рассмотреть амортизационную политику в действующем организационно-экономическом механизме воспроизводства основных производственных фондов.

4.4. Тенденции структурных изменений основного капитала в рыбной промышленности Приморского края

Важную роль в обеспечении жизнедеятельности населения любой страны, в том числе и России, играют предприятия продовольственного комплекса. Особенно это относится к пищевой промышленности, которая в структуре всех отраслей занимает третье место после топливно-энергетического комплекса и машиностроения: доля предприятий пищевой промышленности составляет в общем объеме производства – 12%. В отдельных регионах этот показатель намного больше приведенного. Причем его динамика положительна.

Так, рыбная промышленность Приморского края, являясь важной составной частью рыбного хозяйства Дальнего Востока, рассматривается в качестве одной из подсистем регионального уровня системы рыбного хозяйства России [147].

Рыбная промышленность Приморского края занимает одно из ведущих мест в рыбном хозяйстве России и Дальнего Востока в целом. Удельный вес Приморского края в рыбопромышленном комплексе ДВЭР достаточно высок и за период с 2004 по 2007 г. составил в среднем 47% производства всей пищевой рыбопродукции. Удельный вес рыбной отрасли в пищевой промышленности края в 2004 г. составил 79% (стат. сбор). Доля Приморского края и России в ДВЭР и России по отдельным позициям представлена в табл. 4.13.

Таблица 4.13

Удельный вес рыбной отрасли Приморского края к соответствующим показателям по России и Дальневосточному региону, в %

Показатели	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5
В рыбопромышленном комплексе России				
Объем производства	33,5	33,6	37,8	36,2
Улов рыбы, включая добычу морского зверя	33,4	36,3	37,6	36,0
Консервы	25,7	28,2	23,2	25,2
Товарная продукция	30,8	32,4	36,7	38,1
Экспорт рыбы, рыбопродукции и морепродуктов	25,8	29,4	44,8	40,1
Промышленно-производственный персонал	19,1	18,3	26,3	25,0
В рыбопромышленном комплексе Дальнего Востока				
Улов рыбы и добыча морепродуктов	48,8	46,7	46,2	40,1

Окончание табл. 4.13

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Товарная пищевая рыбопродукция, включая консервы	59,6	62,8	65,3	62,4
Рыбные консервы	74,1	61,2	40,8	40,8

Удельный вес улова рыбы и морепродуктов Приморского края в рыбопромышленном комплексе Дальнего Востока достаточно высок и за период с 2004 по 2007 г. составил в среднем 47%. Его экспортная часть возросла за тот же период в 2 раза. В Приморском крае в 2004 г. осуществляли рыбохозяйственную деятельность более 167 предприятий, из них 39 крупных и средних производящих 85,6% всей продукции. Почти все предприятия рыбной отрасли принадлежат к негосударственному сектору. Превалирующей формой собственности является смешанная. На ее долю приходится 72% общего объема производства рыбопродукции. Частичные предприятия занимают 27%. В рыбной отрасли было занято 29,8 тыс. чел. – 17% общей численности работающих на промышленных предприятиях края.

В общем объеме производства продуктов питания удельный вес товарной пищевой рыбопродукции составляет в 2004 г. – 75% и в 2007 г. – 76,6%.

В общих поставках рыбных товаров на внутренний и внешний рынки России на долю Приморского края приходится более 50%, среднедушевое потребление рыбных продуктов в крае составляло в 2004 г. – 23 кг в год (по России в целом 12,8 кг).

Приморский край является ведущим поставщиком кормовой и технической продукции для предприятий АПК, а также других отраслей экономики страны и данного региона. В общих поставках рыбной муки предприятиями Дальнего Востока Приморский край обеспечивает 60% объема этой продукции. Анализируя современное состояние РПК Приморского края, можно отметить следующее (табл. 4.14).

Таблица 4.14

**Экономические показатели производственной деятельности предприятий
рыбной промышленности Приморского края**

Показатели	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5
Объем продукции (работ, услуг) по предприятиям млн руб.	5217,6	5281,0	6499,2	14975,5
в том числе крупным, средним	4783,4	4650,0	5564,8	13895,5

Окончание табл. 4.14

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Индекс физического объема в % по предприятиям, в том числе крупным, средним	107,3 111,3	95,9 95,5	95,1 90,5	87,0 83,3
Удельный вес рыбной отрасли в объеме производства края, %	31,0	28,0	34,2	43,1
Удельный вес рыбной отрасли в объеме производства пищевой промышленности, %	76,0	73,6	73,7	79,1
Улов рыбы (включая добычу китов, морского зверя и морепродуктов), в тыс. тонн	1505	1470	1388	1208
В % к предыдущему году	110	97,3	93,3	87,0

Объем продукции по всем предприятиям за исследуемый период увеличивается и составляет – 14975,5 млн руб. Такое изменение произошло за счет увеличения объема производства крупными и средними предприятиями. Тем не менее, рыбная отрасль оказалась наиболее устойчивой как на этапе экономического кризиса, так и на этапе выхода из него. По нашему мнению это обусловлено следующими причинами:

- близость основных районов промысла к базовым портам и обрабатывающим предприятиям;
- благоприятные условия организации воспроизводства водных биоресурсов;
- относительно развитое состояние и расположение производственной инфраструктуры;
- наличие средних мощностей научно-технического и производственного потенциала [148].

Имеющиеся благоприятные условия для развития рыбной промышленности в сочетании с экономической конъюнктурой явились мощным стабилизатором ее относительной устойчивости, накопленного потенциала при прочих равных условиях лучше, чем в других регионах Дальнего Востока был использован в Приморском крае. Основные показатели производства в рыбопромышленном комплексе Приморского края представлены в табл. 4.15.

Анализ данных за исследуемый период показал, что темпы добычи рыбных и нерыбных объектов снизились. Такое снижение добычи объясняется трансформацией сырьевой базы, недостаточностью ввода в действие производственных мощностей и процессом старения основных фондов.

Таблица 4.15

**Основные показатели производства в рыбной промышленности
Приморского края**

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007
Добыча рыбных и нерыбных объектов, тыс. тонн	1320,5	1505,1	1469,6	1208,2	1131,2
Выпуск пищевой рыбопродукции, тыс. тонн	750,9	725,1	746,9	746,6	732,8
Выпуск консервов, %	148,2	130,8	107,3	30,9	29,4
Выпуск кормовой муки, %	95,9	102,1	101,4	96,8	89,4

Постоянный дефицит финансовых ресурсов ведет к снижению производственного потенциала рыбной отрасли (табл. 4.16).

Таблица 4.16

**Промышленно-производственные фонды рыбной промышленности
Приморского края**

Показатели	Ед. изм.	2004	2005	2006	2007
Наличие ППОФ на конец года по крупным и средним предприятиям	млн руб.	16478,2	9649,2	8425	6358
к предыдущему году	%	92,4	66,5	89,9	70,5
Доля активной части в ППФ	%	89,8	72,6	71,5	58,3
Удельный вес ОПФ рыбной отрасли в ОПФ всей промышленности края	%	30,6	20,4	22,4	15,1

Анализ данных за период с 2004 по 2007 гг. позволяет сделать вывод о том, что в рыбной отрасли края наблюдается снижение стоимости ППОФ, она сократилась почти в 2,5 раза, а доля активной части – в 1,5 раза. Основной причиной являются большой физический и моральный износ добывающего и обрабатывающего флота и спад инвестиционной активности. Если в 2004 г. инвестиции в рыбное хозяйство составляли 11% в общих объемах инвестиций края, то в 2007 г. только 4%. Особенность структуры производственных фондов рыбной промышленности Приморского края заключается в значительном удельном весе стоимости промыслового флота, который занимает 80% в общей стоимости основных производственных фондов. Состав флота 577 ед., в т.ч. 458 добывающих судов, 21 обрабатывающих и 98 приемно-транспортных судов (табл. 4.17).

Таблица 4.17

**Динамика численности промыслового флота рыбной промышленности
Приморского края**

Вид флота	Годы				
	1999	2001	1993	2005	2007
Добывающие, в т.ч.	508	534	504	494	458
крупнотоннажные	102	122	99	101	110
среднетоннажные	203	216	242	239	212
малотоннажные	203	196	165	154	136
Обрабатывающий, в т.ч.	52	50	36	30	21
консервные плавбазы	19	19	14	9	-
рыбодобывающих плавбазы	17	19	12	9	16
Производственные	16	12	10	12	5
Транспортные рефрижераторы	88	89	70	73	98
Всего	648	673	610	597	577

Добывающий флот рыбной промышленности Приморского края на начало 2007 года составил 458 судов, из которых 110 единиц (24%) считаются крупнотоннажными судами, 212 единиц (64%) – среднетоннажными, 136 единиц (30%) – малотоннажными. Приведенные данные показывают, что за период с 1999 по 2007 год наблюдается сокращение количества и обрабатывающего флота, и добывающего флота (на 60 и 10% соответственно), транспортный флот увеличился на 15%.

Начиная с 1999 года, происходит сокращение численности добывающего флота за счет списания по причине крайнего износа судов малотоннажного флота и крупнотоннажного. При этом добывающий флот пополнился за эти годы крупнотоннажными судами, которые по техническим и эксплуатационным характеристикам значительно превышают выбытие. Среди них десять морозильно-филетировочных супертраулеров (МФТС), семь больших траулеров тунцеловов (БСТ), морозильный рыболовный траулер (РСТ) японской постройки.

В группе среднетоннажных судов до 1999 г. наблюдается рост численности, который прошел за счет пополнения его четырьмя морозильно-филетировочными траулерами (МФТ) норвежской постройки, одним сейнером-траулером морозильным (ТСМ), одним сейнером-траулером рефрижератором (СТР), средним и рыболовными траулерами морозильными, тринадцатью краболовными судами американской постройки и девятью краболовными судами японской постройки при одновременном снижении численности СТР на 3 единицы. В анализируемом периоде происходит некоторое обновление добывающего флота, однако более быстрыми темпами происходит старение флота. Третья часть судов имеет срок эксплуатации 21 год и выше (табли. 4.18).

Таблица 4.18

Возрастной состав добывающего флота Приморского края

Вид флота	Наличие в 2006 г.	0–5 л.	6–10 л.	11–16 л.	17–20 л.	21 и выше
Крупнотоннажный	90	5	14	7	26	38
Среднетоннажный	230	5	23	70	65	66
Малотоннажный	149	-	8	27	44	70
Всего	469	10	45	104	136	174

Возрастной состав крупных и больших судов за 2006 г. представлен в табл. 4.19).

Таблица 4.19

Возрастной состав крупных и больших судов рыбной промышленности Приморского края

Типы судов	Всего	В том числе с возрастом				
		до 5 л.	6–10 л.	11–15 л.	16–20 л.	свыше 20 л.
РТМК «Моонзунд»	2	-	1	-	1	-
БМРТ типа «Прометей»	30	-	-	-	16	14
БМРТ типа «Пулковский меридиан»	15	-	3	7	1	4
БМРТ «Сотрудничество»	14	-	4	-	-	-
Всего	61	-	17	-	18	18

Анализируя структуру возрастного состава флота Приморского края, наблюдаем крупную долю судов (24%) по сравнению с другими регионами Дальнего Востока и России в целом (10,7 и 13,5% соответственно) и наименьшая численность малых судов (около 30% по сравнению с малым флотом Дальнего Востока (46,4%)) и России (44,1%).

В составе флота выделяются следующие негативные особенности:

- значительный физический износ большинства судов, т.е. около 40% добывающего флота имеет возраст более 20 лет;
- низкий технический уровень основных судов;
- недостаток в производственных мощностях по выпуску продукции и низкий уровень использования производственных возможностей судов;
- отсутствие единой политики по обновлению и восстановлению основных фондов флота.

Рыбообрабатывающий флот Приморского края состоит из 16 специализированных судов, 5 производственных рефрижераторов. В результате списания физически изношенных судов численность рыбообрабатывающего флота в период с 1999–2006 годы сократилась на 66 ед., в основном за счет списания РПБ типа «Спасск», ПР типа «Таврия». В целом состав и мощность технического оборудования судов рыбообрабатывающего флота Приморского края позволяют перерабатывать около 1,0 млн тонн промысловых объектов. Доставка готовой продукции в порт, обеспечение работой промысловых экспедиций осуществляются силами приемно-транспортного флота, представленного, главным образом, в основном малыми рефрижераторами, а также средне-крупнотоннажными добывающими судами типа СРТМ, РТМ, БИРТ, отслужившими свой нормативный срок. В настоящее время в составе флота произошло резкое сокращение численности крупнотоннажных транспортных рефрижераторов почти 2,5 раза в 2006 г. по сравнению с 1999 г. Пополнение флота в 2006 году происходит в основном за счет малотоннажных судов (возраст большинства из них не превышает 20 лет), хотя многим присущ моральный износ. В 2006 г. общий объем грузоперевозок, осуществляемых приемно-транспортным флотом Приморского края, по сравнению с 1999 годом снизился более чем, в 1,7 раза.

В состав ОПФ рыбной промышленности входят ОПФ рыбокомбинатов и рыбозаводов. Береговые обрабатывающие производства способны перерабатывать в год до 6 тыс. тонн гидробионтов и выпускать около 42 тыс. тонн пищевой рыбной продукции. Особенностью береговых производств является низкий уровень использования мощностей, главным образом, на выпуск консервов, копченых и кулинарных изделий (20–30%).

Анализируя состояние основных фондов в рыбной промышленности Приморского края, необходимо отметить, что в настоящее время их физический износ составляет 53%, выше, чем в целом в промышленности края, что не может обеспечить ее рентабельную работу. При коэффициенте обновления в 2006 году 5,6% (по Приморскому краю в рассматриваемый период 3%) активность воспроизводственного потенциала, по нашему мнению, вызывает ряд проблем, которые взаимосвязаны между собой.

Недостаточная и длительная замена устаревшей техники обслуживает низкий уровень производства, а рост количества устаревшей техники ведет к увеличению затрат на капитальный и текущий ремонт, что снижает эффективность производства и уровень конкурентоспособности продукции отрасли. Замены устаревших основных фондов ограничены недостаточными финансовыми ресурсами предприятия на инвестиционные цели.

Указанные факторы создают ситуацию в рыбной промышленности, именуемую кризисной. Для целей сохранения отрасли на федеральном и региональном уровнях разработаны: федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996–2005 гг.», «Проект Программы развития рыбного хозяйства в крае на период до 2010 г.», «Программа развития прибрежного рыболовства на период до 2010 г.», а также созданы в 1994 г. комитет рыбного хозяйства Приморского края, в 1995 г. целевой фонд поддержки рыбной промышленности Приморского края. Несмотря на

применяемые на федеральном и региональном уровнях меры, проблемы обновления основных фондов продолжают усугублять критическую ситуацию.

Рыбная промышленность Приморского края включает в себя основные подотрасли производства (добывающую, обрабатывающую рыбу и морепродукты), совокупность специализированных производств кооперируемых отраслей и вспомогательное производство. Если до периода перестройки всю производственную деятельность рыбопромышленных предприятий координировало государственное объединение «Дальрыба», то к началу 1995 г. 85% бывших государственных рыбных предприятий стали акционерными компаниями. В настоящее время все 100% предприятий рыбной отрасли принадлежат к негосударственному сектору.

4.5. Анализ и прогноз финансирования воспроизводственных процессов

Объем финансирования в настоящее время является одной из главных проблем в процессе воспроизводства основного капитала в рыбную промышленность. С переходом России на рыночные отношения проявляется острый дефицит источников финансирования, что связано в первую очередь с общим экономическим кризисом в стране.

Система финансирования обеспечения процесса воспроизводства складывается из органического единства источников финансирования инвестиционной деятельности и методов инвестирования. К последним относятся бюджетные, кредитные, финансирования, а также комбинированные капитальные вложения, которые могут финансироваться за счет:

- собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвесторов (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан, средства выплачиваемые органами страхования в виде возмещения);

- заемных финансовых средств инвесторов или переданных средств (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и другие средства);

- привлеченных финансовых средств инвестора (средств, получаемых от продажи акций, паевых или иных взносов членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц);

- финансовых средств, централизуемых объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке;

- средств внебюджетных фондов;

- средств федерального бюджета, предоставляемых на возвратной и безвозвратной основах, средств бюджетов субъектов РФ.

Полное самофинансирование. В последние годы прослеживается тенденция децентрализации источников финансирования в основной капитал рыбной промышленности Приморского края. При обосновании источников инвестиций должен быть определен объем потребностей капитальных вложений в ту или иную отрасль. Потребность капитальных вложений в развитие рыбной отрасли Приморского края на период до 2010 г. (в млн руб.) отражена в табл. 4.20.

Важнейшим механизмом реализации системы программных мероприятий по развитию рыбохозяйственного комплекса считается обоснование источников инвестиций и их структуры (табл. 4.20). Источники инвестиций в ОК на поддержание действующих предприятий рыбной отрасли сократились за период 2001 по 2010 г. более чем в 11 раз.

Таблица 4.20

**Потребность капитальных вложений в развитие рыбной отрасли
Приморского края на период до 2010 г.**

В млн рублей

Показатели	Годы						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2010
Капитальные вложения, всего	1025,3	2010,9	3270,0	4191,8	4013,9	24917	39429
в т.ч.							
производственные	932,4	1859,1	3113,4	3883,5	3832,2	23751	37372
непроизводственные	92,9	151,8	156,6	308,3	181,7	1165,4	2056,7

Источник: По данным проекта программы развития рыбохозяйственного комплекса Приморского края до 2010 г.

Таблица 4.21

**Источники инвестиций в основной капитал рыбной промышленности
Приморского края**

В тыс. руб., %

Наименование	2004 % к итогу	2005 % к итогу	2006 % к итогу
1	2	3	4
Собственные средства, в том числе:	98,0	90,6	12,7
прибыль, остающаяся в распоряжении организации (фонд накопления)	90,8	53,6	10,4
Амортизация	7,2	37,0	2,3
Привлеченные средства	2,0	9,4	87,3
в том числе:			
кредиты банков	0,5	3,2	6,0
из них кредиты иностранных банков	-	2,5	70,1
заемные средства других организаций	1,5	3,5	8,6

Окончание табл. 4.21

1	2	3	4
бюджетные средства	–	0,4	2,6
в том числе из федерального бюджета	–	-	-
из бюджетов субъектов федерации	-	-	-
средства внебюджетных фондов	-	-	-
Прочие из них средства от эмиссии акций	-	-	-
Итого	100	100	100

Анализ данных табл. 4.21 позволяет выявить следующую тенденцию. Большая часть инвестиций финансировалась за счет собственных источников предприятий рыбной отрасли, т.е. прибыли, остающейся в распоряжении предприятий и организаций. Так, в 2004 г. основная ее часть в собственных источниках составила 98%, в 2005 г. – 91%, в 2006 г. – 13%. Резкое сокращение данного источника в 2006 г. связано с тем, что предприятия рыбной отрасли не имели средств для самофинансирования.

В связи с тем, что на данный момент в рыбной отрасли сложилась крайне сложная ситуация с самофинансированием и работающие рыбные предприятия не были обеспечены нормальными социальными условиями, это привело к негативным последствиям. Прибыль использовалась на погашение задолженности по заработной плате, уплате налогов в бюджет, а не на расширение, реконструкцию и техническое перевооружение предприятий. Прибыль надо направлять на развитие предприятия в том случае, если уровень технического состояния предприятий низкий, что является тормозом для выпуска конкурентоспособной продукции и возможной причиной банкротства. Таким образом, распределение прибыли на предприятиях должно быть научно обосновано в экономическом и социальном плане.

Собственные средства предприятий включают и амортизационные отчисления как основную часть собственных источников, что является важнейшим регулятором инвестиционной и инновационной активности. За исследуемый период с 2004 по 2006 г. амортизация составила в 2004 г. – 10%, в 2005 г. – 37%, в 2006 г. – 20% в общем объеме источников инвестирования.

В условиях сохраняющейся инфляции, которая обесценивает инвестиционные ресурсы, а также из-за тяжелого финансового положения производителей, фонд амортизации зачастую стал использоваться на пополнение оборотных средств и потребление, несмотря на то, что он должен был быть направлен на обновление основных фондов. Систематическая переоценка стоимости основных фондов и применение механизма ускоренной амортизации создали условия для накопления предприятиями значительных средств. В подготовленном Минэкономки, Минфином и Минстроем России проекте Федерального закона «О восстановлении основного капитала» предусматривается создание механизма

мобилизации внутренних ресурсов с целью обновления, создания, реконструкции и развития производства.

Данный проект может позволить решить основные взаимосвязанные задачи. Включение капитальных затрат в себестоимость продукции будет отражаться, во-первых, пропорционально объему продукции; во-вторых, восстановлению основного капитала; в-третьих, использованию накопленных средств на цели восстановления, расширения, реконструкцию производства и его обновления.

Инвестиции в основной капитал рыбной промышленности за счет федерального бюджета возросли в 4 раза за исследуемый период. Выделяемые средства из федерального бюджета направлялись на строительство пусковых объектов, имеющих важное значение и входящих в федеральные программы. Эти объекты в большинстве не обладали собственными финансовыми источниками. В связи с этим необходимо оживление инвестиционной активности, которая обеспечила бы вывод из глубокого кризиса и развитие производства в рыбной отрасли на длительную перспективу.

В структуре источников финансирования основного капитала рыбной промышленности важное место занимают привлеченные средства. Их доля за исследуемый период резко возросла с 10 до 77%. Увеличение данного источника финансирования связано с привлечением иностранных кредитов. Для эффективного использования зарубежных инвестиций в форме кредитов, предоставляемых под гарантии правительства, необходимо решить проблему неплатежеспособности российских заказчиков, особенно по кредитам с обязательной предоплатой и жесткими временными и процентными условиями.

Основным источником финансирования являются собственные средства предприятия. В общей сумме финансовых ресурсов за прогнозируемый период они составляют 89%. Структура собственных средств будет иметь следующий вид: инвестиционная прибыль – 52,7%; амортизационные отчисления – 28,6%; прирост уставного капитала – 10,9%; прочие отраслевые средства – 7,8%.

Большую часть собственных средств предприятиями предполагается направить на финансирование производственных капитальных вложений.

Состав и структура привлеченных средств: федеральный бюджет (образования) – 13,2%; федеральный бюджет (фонд регионального развития) – 6,2%; федеральный бюджет (фонд управления, изучения, сохранения и воспроизводство водных биоресурсов) – 61,8%; региональный бюджет развития Приморского края – 5,4%; внебюджетный региональный фонд поддержки рыбного хозяйства – 13,4%. Совокупный объем привлеченных средств в общей сумме потребности в финансовых ресурсах за весь период составит 15,6%. При этом на первом этапе это 17%, во втором снизится до 13%.

Привлечение заемных средств в перспективе останется одним из основных механизмов управления финансовыми потоками. Величина их оценивается на уровне 31% общей потребности рыбохозяйственного комплекса финансовых ресурсов. В структуре заемных средств наибольший удельный вес будет отводиться отечественному и иностранному лизингу, используемому в большей степени на обновление флота. Так, в объеме заемных средств 44,5% составит ино-

странный лизинг, 27,4% отечественный лизинг, 16,2% кредиты отечественных банков и 11,9% кредиты иностранных банков.

В перспективе предполагается развитие нетрадиционных источников финансирования инвестиций (дополнительные) [149].

Дополнительным источником инвестиций может явиться экономия валюты при импорте технологий, аналогичных отечественным, отказ от пошлины на ввозимое оборудование, и в перспективе – залог земли и недвижимости. Для их реализации необходима разработка соответствующей системы законодательных актов.

Нынешняя экономическая политика объективно стимулирует развитие торгово-посреднических структур рынка, которые имеют быстрый оборот капитала и более приспособлены к нейтрализации негативных последствий инфляции. В худшем положении находятся те, у кого длительный период оборота капитала, т.е. производители товаров и услуг. Они менее свободны в установлении цен, острее испытывают влияние налогового пресса, что ограничивает их собственные источники капитальных вложений. Корректировка экономической политики в сторону стимулирования производства создаст иную ситуацию с источниками инвестиций.

В перспективе должны быть созданы условия для возвращения вывезенного за рубеж капитала в виде оборудования, технологий и т.д., что может стать еще одним источником инвестиций. Для этого требуется создать систему государственного страхования инновационных кредитов, разработать и ввести четкий механизм реализации залогового права, обеспечить патентную и правовую защищенность результатов интеллектуального труда разработчиков, освободить ресурсы коммерческих банков, направляемые на инвестирование, от обязательных требований Центробанка РФ по образованию резервов. Кроме того лизинг является одной из наиболее эффективных форм поддержки инвестиционной деятельности [150].

Во-первых, финансовый лизинг предусматривает предоставление малым предприятиям оборудования, а не денежных средств для его приобретения, что означает 100%-ную гарантию использования средств по прямому назначению. Рассматривая заявки малого предприятия на лизинг, специалисты лизинговых компаний могут не только оценить экономическую эффективность предлагаемого проекта, но также, имея доступ к сформированным базам данных по оборудованию и его поставщикам, проверить соответствие закупаемого оборудования современным требованиям, качеству и мировому уровню.

Во-вторых, применение лизинга позволяет резко снизить риск потери предоставленных финансовых средств. Дело в том, что в соответствии с принятыми нормативными актами собственником приобретаемого по лизингу оборудования является лизинговая компания (или лизингодатель), и в случае ошибки при выборе лизингополучателя (его неспособности эффективно использовать оборудование) существует возможность передать это оборудование другому лизингополучателю.

Кроме того, лизинг для малых предприятий обычно предусматривает относительно невысокую стоимость приобретаемого оборудования и, таким образом, позволяет диверсифицировать возникающие риски между рядом относительно недорогостоящих договоров с разными лизингополучателями.

В-третьих, возможность предварительных проработок и согласования схемы расчетов лизингополучателя с лизингодателем, учитывающая реальные сроки поставки оборудования, его монтажа, пуска и выхода на проектные мощности, помогает с высокой степенью точности планировать дальнейшие reinvestиции возвращаемых средств в новые проекты поддержки малых предприятий.

В-четвертых, использование лизинга дает малым предприятиям реальные шансы четко реализовывать перспективный план своего развития. Согласовав с лизингодателем полный комплект необходимого оборудования для осуществления общего плана развития, предприниматель может получить часть оборудования для первого этапа и, осуществляя по договору лизинговые платежи, имеет гарантию своевременного получения оборудования для последующих этапов расширения бизнеса.

Лизинговые механизмы в РПК должны развиваться и далее, но в значительно измененном виде. Государство может определять по конкурсу нескольких конкурирующих друг с другом агентств или осуществлять поддерживаемые в финансовом отношении лизинговые операции непосредственно через заводы-изготовители техники. Среди последних изменений в законодательстве, стимулирующих инвестиции, можно отметить, в частности, включение лизинговых платежей в себестоимость при исчислении налога на прибыль, освобождение малых предприятий от уплаты налога на добавленную стоимость по лизинговым сделкам, расширение перечня товаров РПК, облагаемых по льготной ставке этого налога.

Одним из возможных источников финансирования инвестиций, до конца пока не востребованным, являются денежные средства населения. Для их привлечения необходимо восстановить доверие к обыкновенной системе, решить проблемы компенсации вкладов. На расширение инвестирования повлияет и платная приватизация предприятий, в том числе через вторичную эмиссию акций, выпуск ценных бумаг, а также за счет реализации части принадлежащих государству пакетов акций ранее приватизированных предприятий, снятие ограничений на приобретение прав собственности и контроля за ними со стороны крупных независимых инвесторов.

Активизации инвестиционного процесса должно также способствовать развитие системы страхования инвестиций от некоммерческих рисков, создание страховых пулов, перестрахование обязательств страховых компаний и т.д. Определенная часть средств страховых организаций может быть вложена, по опыту стран с развитыми страховыми рынками, в сравнительно долгосрочные и менее ликвидные виды инвестиций, например, предоставление промышленным корпорациям инвестиционных кредитов сроком на 15–20 лет. Защита интересов частных инвесторов, участвующих в реализации проектов вместе с государством, может быть обеспечена путем предоставления им государственных гарантий.

В условиях дефицита денежных средств, недостаточной активности отечественных инвесторов целесообразно привлекать иностранные капиталы. При этом не должны ущемляться интересы российской стороны.

Принятые в последнее время правительственные решения направлены на стимулирование привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику с помощью налоговых льгот на прибыль, освобождения от налогов и пошлин

материалов, оборудования, механизмов и комплектующих изделий, ввозимых для производственного развития предприятий. Решен вопрос о порядке учета при налогообложении на прибыль курсовых разниц, возникающих в связи с изменением курса рубля к иностранным валютам.

Вместе с тем инвестиционный климат в стране остается неблагоприятным из-за политической, экономической и правовой нестабильности, изменяющегося законодательства, жесткой налоговой системы, неустойчивого равновесия единого российского пространства, несогласованности валютно-финансовой политики государств СНГ, ухудшения макроэкономических показателей развития. Сохраняются и юридические препятствия: не решен окончательно вопрос с правом собственности на землю, не отработан механизм реализации залоговых форм для иностранных инвесторов. Слабо развита система коммерческой информации о рынке капиталов в целом по стране и ее регионах, конкретных предприятиях и инвестиционных проектах. Остро стоит вопрос о сопряженности стандартов инвестиционной деятельности в России и за рубежом [151]. Для привлечения иностранных инвестиций на взаимовыгодной основе необходимо стимулировать поток денежных средств, направляемых на капитальное строительство; избегать использования иностранной устаревшей и неэффективной техники и технологий; привлекать отечественных опытных специалистов для осуществления инвестиционных проектов; разработать комплексную систему взаимовыгодных экономических, правовых, организационных и информационных мер по оживлению инвестиционной активности, особенно на региональном уровне.

Проведенные исследования выявили следующие тенденции: во-первых, инвестирование в рыбной промышленности осуществляется преимущественно по тем направлениям, которые в дальнейшем могут обеспечить больше возможностей для расширенного воспроизводства инвестиционных ресурсов (а, следовательно, основного капитала) и формирования на этой основе наиболее рациональной инвестиционной политики; во-вторых, наблюдаемые тенденции воспроизводства в экономику Приморского края препятствуют ее выходу из кризиса и свидетельствуют о необходимости выработки принципиально новой инвестиционной политики; в-третьих, на нынешнем этапе развития рыбной отрасли возникло противоречие между уменьшением возможностей для накопления и необходимостью радикального обновления производственного аппарата. Выход возможно искать, переориентируя капиталовложения на проведение полной модернизации на базе новейших, более эффективных поколений техники, мобилизуя все инвестиционные факторы; в-четвертых, необходимо совершенствование структуры основного капитала в части завершения системы классификаторов экономических активов; в-пятых, предоставленные материалы выявили весьма важную тенденцию в рыбной отрасли, состоящую в том, что замена устаревшего оборудования происходит понижающимися темпами, при очень высокой степени износа элементов основного капитала [152].

Инвестиционная политика в реализации системы программных мероприятий будет осуществляться на основе следующих принципов: преобладание собственных средств предприятий в общем объеме капитальных вложений, повышение роли амортизационных отчислений как одного из основных источников финансирования

инвестиций, конкурсное распределение средств государственных инвестиций, платежеспособность и возвратность заемных средств, в том числе и капиталовложений, повышение социально-экономической обоснованности необходимости и размеров государственной поддержки, усиление контроля за целевым расходованием бюджетных и внебюджетных централизованных средств, расширение практики страхования и гарантированная поддержка государством инвестиционных проектов, стимулирование инвестиционных иностранных проектов.

Сложившаяся ситуация в рыбном хозяйстве страны показывает, что условием развития рыбной отрасли России является комплексное системное решение ряда проблем на государственном и отраслевом уровнях. Ввиду дефицита собственных средств большинство предприятий нуждаются в разработке механизма централизации и накопления финансовых ресурсов для создания отраслевых инвестиционных фондов. Без реализации мер, направленных на обновление основных фондов, в первую очередь флота, невозможно предотвратить дальнейшее сокращение в отрасли.

4.6. Организационно-правовые основы создания амортизационного фонда в рыбной промышленности Приморского края

Одним из важнейших процессов, связанных с жизненным циклом основного капитала, является его использование и воспроизводство. Эффективное использование основных фондов и своевременное их обновление позволяет повысить организационно-технический уровень производства, качество выпускаемой продукции, снизить затраты на производство, что в конечном счете способствует росту конкурентоспособности и улучшению финансовых результатов предприятия. Степень влияния основных фондов на результаты финансово-хозяйственной деятельности зависит от качества управления основным капиталом предприятия. В настоящее время нет действенной инвестиционной политики государства, и, как следствие, у предприятий нет целостной системы управления основным капиталом, что в совокупности с недостатком финансовых средств, инфляцией, быстрым сокращением государственных капитальных вложений, не компенсируемых инвестициями частных инвесторов, целевым использованием амортизационного фонда и пр. привело к тому, что в последние годы многие российские предприятия, понимая всю значимость и необходимость обновления основных фондов, не в состоянии эффективно и своевременно обновлять средства труда.

Политика использования и воспроизводства основных фондов является составной частью общей политики предприятия, под которой понимается придание определенной направленности экономическим процессам в соответствии с его целями, задачами и интересами. Исследователи Д. Борман, Р. Федерманн, Л. Воротина отмечают, что политика деятельности предприятия охватывает совокупность всех нормативных требований и способ их осуществления, который формирует структуру и ход событий в связи с деятельностью предприятия или отдельного его подразделения. Таким образом, политика предприятия включает в себя обязательные нормативные требования, соблюдение которых рассматривается как необходимое условие для достижения желаемого состояния, и методы

реализации этих требований, которые выражаются через структурную политику и политику процесса (рис. 4.12).

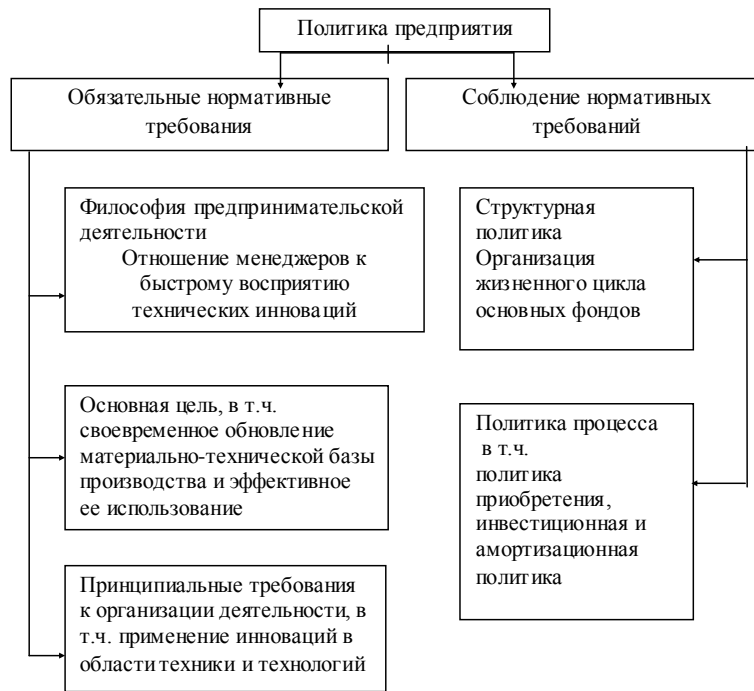


Рис. 4.12. Элементы политики предприятия

В целях повышения эффективной работы предприятия Министерством экономики РФ изданы Методические указания по разработке снабженческо-сбытовой, ценовой, инвестиционной политик предприятия. Наиболее разработанной является учетная политика предприятия. К сожалению, ни в законодательных актах, ни в экономической литературе не уделяется достаточного внимания разработке политики использования и производства основных фондов предприятия. Между тем, в рыночных условиях высокая конкурентоспособность предприятия возможна только при наличии современного оборудования и эффективного его использования, что достигается при своевременном и целесообразном обновлении основных фондов предприятия и полноценной их работе. Разработка политики использования и воспроизводства должна проходить в соответствии с составленными нами общими требованиями, основанными на изучении механизма формирования учетной политики предприятия в целом.

Неотъемлемой частью политики предприятия должна стать политика использования основных фондов предприятия, направленная на достижение максимальной отдачи на единицу производственных мощностей для реализации рыночных и финансово-экономических целей предприятия.

1. Обязательные нормативные требования по использованию основных фондов предприятия:

- использование основных фондов предприятия должно быть направлено на производство конкурентоспособной продукции для максимального удовлетворения потребностей рынка;
- достижение максимальной отдачи на единицу производственной мощности;
- применение инновационных технологий производства при организации работы оборудования;
- постоянный контроль за экстенсивным и интенсивным использованием основных фондов;
- своевременное устранение (если это технически возможно и экономически целесообразно) физического, морального, экономического и частного случая технологического износа.

2. Реализация нормативных требований:

- определение оптимальной загрузки производственных мощностей по времени работы и объема выполняемых работ;
- регулярный технический осмотр и уход за имеющимися основными фондами, своевременный ремонт основных фондов;
- модернизация и рационализация основных фондов;
- своевременный вывод из эксплуатации неиспользуемого оборудования.

Одно из основных направлений деятельности в области использования основных фондов связано с планированием оптимальной загрузки производственных мощностей для достижения максимальной производительности основных производственных фондов предприятия за определенный период времени.

При планировании производственных мощностей происходит противостояние:

Фактическое машинное время	←→	Календарное машинное время
Фактическое рабочее время	←→	Календарное рабочее время
Фактическая производительность активной части основных производственных фондов (утвержденная в паспорте оборудования)	←→	Плановая производительность активной части основных производственных фондов

Рассчитывается с учетом имеющихся основных производственных фондов, рабочей силы и технологии производства, а также с учетом времени их возможного выхода из строя

Рассчитывается с учетом ассортимента продукции требующейся на рынке

В идеале имеющиеся производственные мощности должны совпадать с необходимыми мощностями. Однако на практике это встречается достаточно редко по ряду причин: отсутствие заказов и оборотных средств, несоответствие

производительности отдельных элементов производительности всей системы (частный случай технологического износа) и др.

Производственные мощности, которые не используются в производственном процессе, необходимо вывести из оборота, с тем чтобы затраты на их содержание не повышали себестоимость продукции. Выбытие основного капитала может происходить по следующим причинам: ликвидация вследствие физического износа, продажа или передача основных фондов в результате морального износа, продажа или передача основных фондов из-за сокращения масштабов производства, сдача в аренду.

Другими направлениями политики использования основных фондов предприятия являются технический уход, своевременный ремонт, модернизация и рационализация имеющихся средств труда в целях сохранения их в хорошем состоянии. Но при все возрастающих потребностях общества возникает необходимость в продукции, работах, услугах, для создания которых нужны принципиально новые технологии. Поэтому для сохранения постоянной конкурентоспособности производства необходимо своевременно обновлять основные фонды.

Политика воспроизводства основного капитала предприятия является неотъемлемой частью политики предприятия, направленной на своевременное и эффективное обновление основного капитала предприятия, в целях формирования объема и структуры основных фондов, сопутствующих потребностям производства.

1. Обязательные нормативные требования к управлению процессом воспроизводства основного капитала:

- формирование объема и структуры основного капитала в соответствии с потребностями предприятия;
- своевременное и эффективное обновление основного капитала предприятия;
- внедрение технических и технологических инноваций при обновлении основного капитала;
- соответствие вводимых основных фондов потребностям рынка;
- своевременный ввод в действие приобретенных основных фондов.

2. Реализация нормативных требований:

- анализ движения, состояния и эффективности использования основных фондов предприятия;
- определение необходимого объема обновления основных фондов предприятия в соответствии с потребностями рынка;
- планирование замены объектов основных фондов предприятия;
- формирование амортизационной политики основных фондов предприятия;
- выбор наиболее эффективных способов обновления основных фондов предприятия;
- формирование структуры источников финансирования обновления основных фондов предприятия.

Базой для разработки политики воспроизводства основного капитала является комплексный анализ состояния и движения основных фондов предприятия.

Одним из самых важных этапов воспроизводственной политики основных фондов считается определение необходимого объема их обновления. При определении необходимого объема обновления основных фондов необходимо исходить из потребностей рынка. На данном этапе рекомендуется произвести маркетинговые исследования с целью составления прогнозов объема производства продукции (работ, услуг) и исходя из этого определить необходимый объем основных фондов на планируемый период. Обновление основных фондов без учета сложившейся рыночной ситуации может привести к значительным убыткам предприятия.

Определение момента замены основных производственных фондов производится в следующей последовательности: оценка срока полезного использования объекта основных фондов, сравнение эффективности покупки новых, дальнейшая эксплуатация прежних основных фондов.

Особое внимание следует уделить формированию амортизационной политики, которая влияет на затраты и финансовые результаты работы предприятия, интенсивность обновления основных фондов и другие аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В процессе использования и под воздействием сил природы основные средства постепенно утрачивают свои потребительские свойства, т.е. изнашиваются. По мере износа они переносят свою стоимость на готовую продукцию, вырабатываемую с их использованием. Общая сумма износа объектов основных средств не может быть больше их первоначальной стоимости. По мере износа основных средств стоимость их включается в издержки производства (амортизация). Амортизационные отчисления образуют фонд средств для возмещения объектов, выбывших в связи с их износом.

Прежде чем начать начислять амортизацию, организация должна определить срок полезного использования основного средства.

До 1 января 2002 года в целях налогообложения применялись Единые нормы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР, утвержденные постановлением Совмина СССР от 22 октября 1990 года № 1072.

Теперь, чтобы установить срок полезного использования основного средства, нужно обратиться к Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1.

В этом документе все основные средства разбиты на 10 амортизационных групп. Для каждой группы установлен интервал срока полезного использования. Конкретный срок в рамках этого интервала организации выбирает самостоятельно.

Сроки, указанные в Классификации, необходимо использовать только в целях налогообложения. А в бухгалтерском учете срок службы каждого основного средства организации можно установить самостоятельно.

Чтобы рассчитать сумму амортизации, кроме срока службы основного средства, следует знать его первоначальную стоимость.

По прежнему можно использовать четыре способа начисления амортизации:

- линейный способ;
- уменьшаемого остатка;
- списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- списание стоимости, пропорциональное объему продукции (работ).

Линейный способ. Чтобы рассчитать ежемесячную сумму амортизационных отчислений линейным методом, необходимо первоначальную стоимость объекта основных средств умножить на норму амортизационных отчислений [153].

Норма амортизационных отчислений в свою очередь рассчитывается по формуле:

$$K = (1 : n) \times 100\%, \quad (4.1)$$

где K – месячная норма амортизации, в %; n – срок полезного использования основного средства, в мес. [154].

Нелинейный метод. Остаточную стоимость основного средства на начало месяца умножают на норму его амортизации. А в первый месяц эксплуатации основного средства амортизацию исчисляют от его первоначальной стоимости.

Месячная норма амортизации рассчитывается по формуле:

$$K = (2 : n) \times 100\%, \quad (4.2)$$

где K – норма амортизации в %; n – срок полезного использования основного средства, в мес.

Нелинейный метод позволяет быстрее самортизировать основные средства, ведь сумма амортизации в данном случае прямо зависит от размера остаточной стоимости основного средства. Однако нужно обратить внимание: после того как остаточная стоимость основного средства станет равна 20% от его первоначальной стоимости, порядок расчета амортизации должен измениться. В следующем месяце эта остаточная стоимость принимается за базовую сумму, от нее амортизация исчисляется уже равными долями (как при линейном методе). Это зафиксировано в пункте 5 статьи 259 Налогового кодекса РФ [154].

До 2002 года многие предприятия применяли ускоренную амортизацию. Например, такая льгота была установлена для малых предприятий. Согласно статье 10 Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ», они могли увеличить нормы амортизации по всем основным средствам в два раза.

Остальные предприятия могли начислять амортизацию ускоренными темпами только на те виды машин и оборудования, которые были указаны в соответствующих документах федеральных органов исполнительной власти (например, в письме Госналогслужбы России от 22 декабря 1997 г. № ВП-6-13/898 «О перечне машин, оборудования и транспортных средств для применения механизма ускоренной амортизации») [155].

В настоящее время все эти документы в целях налогообложения применять нельзя. Теперь начислять амортизацию по повышенным нормам можно

лишь в том случае, когда это предусмотрено главой 25 Налогового кодекса РФ. Так, в пункте 7 статьи 259 сказано, что если оборудование используется в несколько смен или работает в «агрессивной среде», то норму амортизации по нему можно увеличить, но не более чем в два раза [154].

Там же разъясняется, что считать «агрессивной» средой (это среда, которая вызывает повышенный износ основных средств). Решение о том, является среда «агрессивной» или нет, принимает руководитель организации. Кроме того, глава 25 позволяет быстрее амортизировать основные средства, работающие во взрывоопасной, пожарной или токсичной среде, которая может приводить к аварийным ситуациям.

Тем не менее, нельзя применять ускоренную амортизацию по тем основным средствам, которые относятся к первой, второй и третьей амортизационным группам, если при этом амортизация по ним начисляется нелинейным методом [156].

Таким образом, перечень основных средств, по которым будет применяться ускоренная амортизация, организация может определить самостоятельно.

В Налоговом кодексе появилось понятие «замедленная амортизация». Амортизацию некоторых основных средств требуется начислять по пониженным нормам. Нормы амортизации таких объектов должны быть в два раза ниже общеустановленных.

Финансирование обновления основных фондов предприятия может происходить как за счет внутренних источников: прибыли, накопленного амортизационного фонда, процентов за предоставленный кредит, эмиссии акций; так и за счет внешних: долгосрочных кредитов и займов банков, частных инвесторов, государственных инвестиций, бюджетных ассигнований, правительственных займов и пр. [157].

Формирование политики использования и воспроизводства является важнейшим элементом всего процесса управления основным капиталом предприятия по следующим причинам:

– наличие политики дает ясное представление о том, каких ориентиров следует придерживаться при управлении жизненным циклом основного капитала;

– грамотно разработанная политика использования и воспроизводства основного капитала предприятия позволит облегчить процесс принятия решения в конкретной ситуации (относительно использования и обновления средств труда), поскольку цель, задачи, инструменты реализации решения, будут уже заранее определены;

– политика использования и воспроизводства основного капитала предприятия позволит не только придать целенаправленный характер процессу управления основным капиталом, но и повысить эффективность управления всей производственной системой, поскольку является неотъемлемой частью политики предприятия.

Предложенные политики использования и воспроизводства основных фондов предприятия являются типовыми и могут быть конкретизированы с учетом целей, задач и интересов отдельного предприятия.

Амортизационная политика направлена на повышение финансовой заинтересованности субъектов хозяйствования в осуществлении инвестиций в основную капитал за счет средств собственных амортизационных фондов.

Это требует проведения мероприятий в таких направлениях, как создание экономической и правовой базы для внедрения рациональных уровней потребления, возмещение и обновление основного капитала, ограничение государственного регулирования в сфере амортизационной политики и стимулирования инвестиционной.

4.7. Структурно-функциональное содержание амортизационного механизма развития рыбной промышленности

В последние годы наметилась стабилизация экономики страны, что в перспективе является важнейшей предпосылкой увеличения спроса на меры по ограничению вылова и ввоза рыбного сырья за рубеж и должно привести к переориентации предприятий в сторону глубокой переработки рыбного сырья, а также потребует притока в отрасль значительных инвестиционных ресурсов.

В этой связи вопросы формирования источников инвестирования, разработки механизма привлечения и использования в их развитие рыбной промышленности приобретают особое значение.

Ресурсов для долгосрочных инвестиций в банковской системе в настоящее время недостаточно, а для обновления производственной базы рыбохозяйственных предприятий и реализации инвестиционных проектов нужны инструменты хотя бы на один год.

Успешная реализация достижений науки и техники в значительной мере зависит от направлений и методов амортизационной политики, которая оказывает непосредственное воздействие на формирование экономических условий процесса воспроизводства. Напротив, несоответствие амортизационной политики реальным процессам, протекающим в экономике, приводит к деформациям в обороте основного капитала, замедлению ввода новой и выводу устаревшей техники. Основным условием для стабильного осуществления амортизационной политики является наличие разработанного для данных условий амортизации механизма.

Амортизационный механизм должен решать следующие задачи:

- рассроченное включение капитальных затрат в себестоимость продукции;
- восстановление основного капитала;
- использование накопленных средств для восстановления производства и его обновления, как создание отраслевого амортизационного фонда.

Отсутствие данного механизма и относительно прохладное отношение к нему не должны вводить нас в заблуждение: то же происходило и в других странах с рыночной экономикой (США), до 1981 года мобилизовалась значительная часть средств предприятий через создание амортизационного фонда.

В России в доперестроечный период именно амортизационные средства являлись главным внутренним ресурсом для инвестиционной деятельности. В современных условиях Россия лишилась инвестиционных средств, что в свою

очередь определяет необходимость в пересмотре и установление размера амортизационных отчислений, принимаемых для налогообложения каждым конкретным предприятием с учетом специфики своей деятельности.

Амортизационный фонд возникает на определенном этапе, когда социально-экономическая система достигает определенного уровня развития.

Одна из основных причин создания ОАФ – несоответствие механизма амортизации реальной экономической ситуации, когда предприятия вынуждены исходя из цены, которую устанавливает на продукцию рынок, осуществлять затраты, связанные с производственной деятельностью, а оставшуюся часть использовать в качестве сбережений для восстановления производства.

Создание отраслевого ОАФ для рыбохозяйственных предприятий характеризуется тем, что использование амортизационных средств осуществляется самостоятельно. В российской экономике при переходе к рынку был отменен контроль за использованием амортизационных средств, хотя именно амортизационные средства являются главным источником для инвестиционной деятельности, обновления и реконструкции производства. Весьма важной причиной такого перехода стала проблема разгосударствления собственности и влияние ее на состояние основного капитала. Отметим, что за годы рыночных реформ в рыбной промышленности Приморского края около 90% предприятий принадлежат собственникам. В современных российских условиях частные владельцы и негосударственные организации, не заработавшие самостоятельно, а получившие собственность из рук государства, не всегда становятся эффективными собственниками своих предприятий, о чем свидетельствует статистика: более половины предприятий рыбной промышленности Приморского края по этой причине являются убыточными. Предприятия используют следующую модель амортизационного механизма, когда амортизация начисляется при разработанных нормативах, а использование амортизационных сумм не контролируется. За последние два года в рыбной промышленности Приморского края лишь 25% амортизации реально используются на цели восстановления производства. Оставшиеся накопленные амортизационные средства используются на непроизводственные цели.

Лишь создание амортизационного механизма, который позволил бы осуществлять внутренние накопления и использовать их на восстановление экономики, поможет выйти из такого трудного положения, в который попала рыбная промышленность.

Предприятия могут использовать привлеченные средства для своей деятельности. Их разделяют на 2 группы по функциональному признаку:

- заемные средства (кредитные ресурсы), за использование которых предприятие должно платить ежегодный процент, т.е. кредитную ставку;
- инвестиции (уставной и иной капитал), за использование которых предприятие выплачивает инвестору дивиденды из прибыли, если таковая имеется.

Если используются кредитные ресурсы, то предприятие принимает на себя риски перед кредитором. В случае, если проект по какой-либо причине будет сорван, предприятие выплачивает банку полную сумму долга плюс проценты. Если таковой возможности у предприятия нет, то наступает угроза потери собственности, которая в форме залога перейдет к кредитору. Во втором варианте (с

инвестициями) риск потери капитала, вследствие неудачи при реализации инвестиционного проекта, наряду с предприятием принимают на себя инвесторы.

Следует отметить, что в настоящее время банки дают кредиты только при условии его хорошего обеспечения (идеальным обеспечением для кредитора являются ликвидные ценные бумаги, если же под обеспечение кредита предлагаются оборотные средства предприятия, то обеспечением кредита будут считаться лишь 30% их стоимости). Другими словами, условия кредиторов очень жесткие, и кредиты выдаются на сумму, не превышающую месячного оборота предприятия. Если же требуется привлечение значительных средств, превосходящих показатели деятельности предприятия (в частности, месячного оборота компании), то даже под очень хороший проект с высокой доходностью и отличной проработанностью кредитные средства получить достаточно сложно.

По нашему мнению, предприятия должны рассчитывать в основном на собственные источники. Основной принцип создания ОАФ – управление амортизацией, т.е. накопление средств для будущих капиталовложений (рис. 4.13).



Рис. 4.13. Механизм накопления средств для будущих капиталовложений

Начисление амортизации должно стать не нормативным, а эластичным, предприятия рыбной отрасли начисляют амортизацию в меру своих возможностей исходя из ценовой стратегии. Начисление амортизации не сводится к чисто бухгалтерским операциям, а представляет собой накопление денежных средств на специальном денежном, амортизационном фонде.

Базой начисления амортизации должна быть не стоимость средств производства, а произведенные капитальные затраты, следовательно амортизационный фонд – это фактически фонд будущих капитальных затрат. Ассоциация работников рыбной промышленности, Комитет рыбного хозяйства при администрации Приморского края может стать инициатором создания отраслевого объединенного амортизационного фонда рыбной промышленности, который является небанковской кредитной организацией, обслуживающей амортизационные фонды участников (клиентов-фондодержателей). ОАФ регистрируется в органах регистрации небанковских кредитных организаций и подчиняется законам и нормативным актам, регламентирующим деятельность подобных организаций. Минимальное количество участников может быть равно десяти. Клиентами-держателями ОАФ являются отраслевые предприятия, размещающие в них на добровольной основе амортизационные фонды.

Предприятия рыбной промышленности, пожелавшие вступить в ОАФ, открывают банковский счет ОАФ и перечисляют свои амортизационные средства на этот банковский счет. Основанием для зачисления денежных средств предприятий выступает платежное поручение, оно также служит свидетельством для налоговых органов, при исключении амортизационных расходов из налоговой базы.

Амортизационные начисления накапливаются на счета ОАФ в банке, в данном случае распорядителем этих средств является предприятие. Любые операции, связанные с приобретением оборудования и перечислением средств с этого счета, должны заверяться только двумя подписями – подписью руководства ОАФ и подписью руководителя предприятия, владельца амортизационных средств. Таким образом исключается возможность нецелевого использования данных средств.

Предприятия рыбной отрасли, создавшие и вступившие в ОАФ, должны входить в совет директоров ОАФ, тем самым осуществляя контроль за деятельностью ОАФ.

Предприятия, вступившие в ОАФ на самостоятельной основе, разрабатывают и предоставляют собственный финансовый план накопления амортизационных средств, формирование которого зависит от величины амортизационных отчислений (рис. 4.14).

План накопления амортизационных средств должен содержать в себе следующую информацию:

- среднегодовую стоимость ОПФ, находящихся в распоряжении предприятия;
- производственный план;
- переоценку основных средств;
- способы начисления амортизационных отчислений;
- ускорение научно-технического прогресса.



Рис. 4.14. Движение денежных средств по банковскому счету и амортизационному фонду при эластичном амортизационном механизме

Специфика разработки плана накопления для предприятий рыбной отрасли заключается в том, что в основу расчетов должны быть положены данные о состоянии и объеме сырьевой базы, без которой любой рыбохозяйственный проект теряет смысл. При разработке плана немаловажную роль должна играть утвержденная на предприятиях учетная политика, которая формирует введение бухгалтерского учета и его прозрачность. План использования накопленных амортизационных сумм должен включать в себя обоснование амортизационных отчислений:

- на приобретение нового оборудования вместо вышедшего;
- на автоматизацию и обновление производственных процессов;
- на проведение научно-исследовательских работ;
- на модернизацию и обновление выпускаемой продукции с целью обеспечения ее конкурентоспособности;
- на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение производства;
- новое строительство.

Разработанные и представленные планы могут содержать информацию о потребности в привлечении кредитных средств.

Данные, поступившие в ОАФ, обрабатываются экспертами, которые оказывают квалифицированную помощь предприятию. Эксперты определяют размер свободных денежных средств и время их незадействования. На основе поступивших заявок отдел кредитования составляет план кредитования членов ОАФ, который утверждается на совете директоров ОАФ. Следовательно, предприятиями решается вопрос предоставления кредита и процентной ставки. В данной ситуации ОАФ становится для банка наиболее крупным и надежным клиентом. Таким образом может быть разрешена проблема возможности через ОАФ привлекать долгосрочные банковские кредиты. Созданный амортизационный фонд может явиться высоколиквидным залоговым средством.

Важным условием для предотвращения недобросовестной конкуренции для рыбных предприятий должно явиться установление единых норм амортизационных отчислений. Предприятия путем согласования должны определить норматив, который будет отпущен не сверху, а по инициативе участников рынка с учетом специфики; конкурентности продукции, условий производства и т.д. Так, могут быть сформированы в рыбной промышленности отраслевые нормы амортизации.

Использование средств амортизационного фонда осуществляется исключительно путем безналичного перечисления средств со счета амортизационного фонда.

В случае капитального ремонта, реконструкции или создания основных средств силами самого предприятия денежные средства со счета амортизационного фонда на расчетный счет предприятия перечисляются на основании подтверждающих документов о произведенных работах и затратах на указанные выше цели.

Амортизационный фонд с соответствующим увеличением основного капитала используется на покрытие затрат, увеличивающих стоимость материальных и нематериальных активов предприятия, нерегулярного характера или регулярного с периодичностью, существенно превышающей нормальный производственный цикл. В частности, могут покрываться следующие затраты:

- приобретение, реконструкция и капитальный ремонт основных производственных средств;
- строительство зданий и сооружений;
- приобретение нематериальных активов, как то: программных продуктов, патентов, лицензий, авторских и исключительных прав и т.п.;
- осуществление разовых рекламных кампаний;
- платежи по инвестиционным кредитам и займам, зачисляемым в амортизационный фонд.

По нашему мнению, государственный комитет по рыболовству Российской Федерации должен воздействовать на предприятия, использующие амортизационные суммы не в соответствии с их функциональным назначением, различными экономическими мерами. Амортизационные суммы, используемые не по назначению на цели обновления основного капитала, должны подвергаться налогообложению, аналогичному налогообложению прибыли. Подобным предприятиям должно быть отказано в предоставлении льготных кредитов и ссуд.

Начисленного объема амортизационных сумм в первой половине срока службы недостаточно для финансирования инвестиционного проекта, поэтому временно свободные амортизационные отчисления рыбной отрасли могут сконцентрировать абсолютно добровольно свои финансовые ресурсы для решения крупных инвестиционных проектов в обозримом периоде.

В основу деятельности ОАФ должен быть положен принцип «прозрачности». Каждому участнику фонд обязан предоставлять полную информацию; показывать механизм формирования средств инвестиционного дохода; согласовывать изменения в политике фонда, затрагивающие интересы участников. Фонд должен гарантировать равные права всех участников, единые принципы начисления дохода, конфиденциальность информации о его состоянии, сохранность всех учетных документов каждого участника. Участники имеют право делегировать своих представителей для участия в работе ревизионной комиссии и наблюдательного совета, знакомиться с результатами аудиторской проверки, проводимой ежегодно.

Положительные результаты предложенного нами механизма могут отражаться в следующих конкретных результатах.

Во-первых, в ликвидации путей расхищения денежных средств и уклонении от налогообложения.

Во-вторых, в создании внутренних накоплений на цели восстановления, обновления и расширения производственных мощностей.

В-третьих, в свободном начислении амортизации и гибком управлении ценами на рыбную продукцию, что позволит российским товарам быть более конкурентоспособными как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

В-четвертых, в создании системы эффективного контроля над использованием инвестиционных средств.

Все это способствует привлечению в рыбную промышленность большего количества иностранных инвесторов.

Глава 5. СОЗДАНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ КАКЕ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

5.1. Влияние инвестиционных процессов на динамику создания рабочих мест

В современных условиях хозяйствования задача привлечения и максимального использования денежного капитала – одна из ключевых проблем, стоящих перед развивающимися предприятиями. На уровне предприятий и объединений инвестиционная деятельность осуществляется за счет следующих ресурсов:

- собственных финансовых средств компаний, формируемых за счет накопления нераспределенной (чистой) прибыли, амортизационных отчислений, сумм, выплачиваемых страховыми органами в виде возмещения за ущерб;

- привлеченных средств (средства от продажи акций, благотворительные и иные взносы, средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозмездной основе);

- ассигнований из государственного и местных бюджетов, фондов поддержки предпринимательства, предоставляемых на безвозмездной основе;

- иностранных инвестиций, предоставляемых в форме финансового или иного участия в уставном капитале совместных предприятий, а также в форме прямых вложений (в денежной форме) международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий и организаций различных форм собственности и частных лиц;

- различных форм заемных средств, в том числе кредитов, предоставляемых государством на возвратной основе, кредитов иностранных инвесторов, облигационных займов, кредитов банков и других институциональных инвесторов (инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ, пенсионных фондов), а также векселей и др.

Проведенный выше анализ показывает, что практически половина рыбопромышленных предприятий не обладает существенной возможностью инвестировать в проекты развития собственные средства. В этой связи доля собственных средств в финансировании инвестиционных программ составляет в среднем 51,5% в общем объеме инвестиций в основной капитал по итогам 2000–2007 г. и прогнозных значений 2008, 2009 г. На рис. 5.1 представлено номинальное выражение величины собственных средств в объеме финансирования инве-

стиционных проектов рыбопромышленных предприятий Приморского края. [Источник: составлено по данным Приморскстата, материалам Департамента экономического развития Администрации Приморского края].

Стоит отметить, что реинвестирование прибыли и амортизационных отчислений в модернизацию и расширение существующего бизнеса характеризовалось тенденцией к сокращению с 2000 до 2006 г. При этом предприятия рыбной промышленности были более склонны осуществлять инвестиции за счет фонда амортизации, чем использовать нераспределенную или чистую прибыль. Однако прошедший 2007 г. демонстрировал качественно иное наполнение структуры финансового капитала (рис. 5.1). [Источник: составлено по данным Приморскстата, материалам Департамента экономического развития Администрации Приморского края].

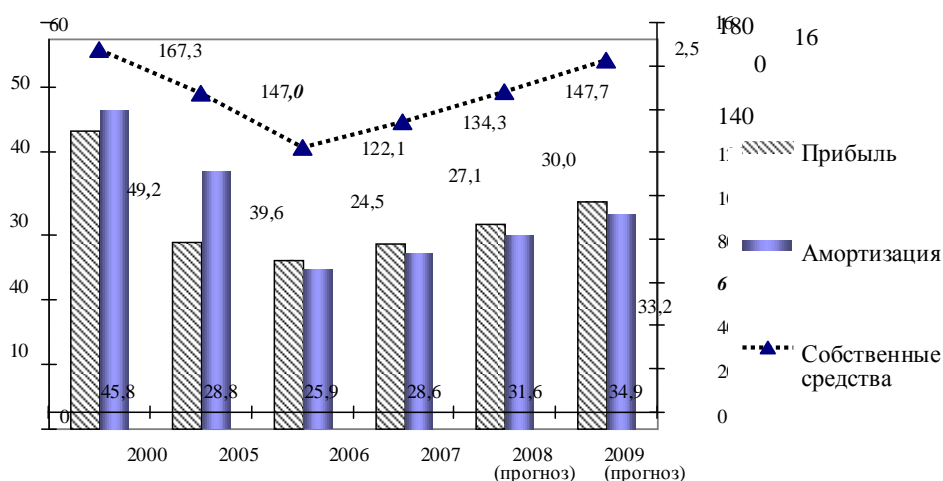


Рис. 5.1. Номинальное выражение величины собственных средств в объеме финансирования инвестиционных проектов рыбопромышленных предприятий Приморского края, млн руб.

Как ожидается, в 2008–2009 гг. сохранится тенденция преобладающего использования прибыли на цели финансирования инвестиционных проектов.

Указанное подтверждает и тот факт, что в 1 руб. инвестиций примерно 11 коп. вложений произведено за счет прибыли и 10 коп. – за счет амортизационного фонда (рис. 5.2). Наряду с этим очевидно постепенное сокращение доли собственных средств, направляемых на финансирование проектов развития (за период 2000–2006 гг. эта величина снизилась примерно на 8%).

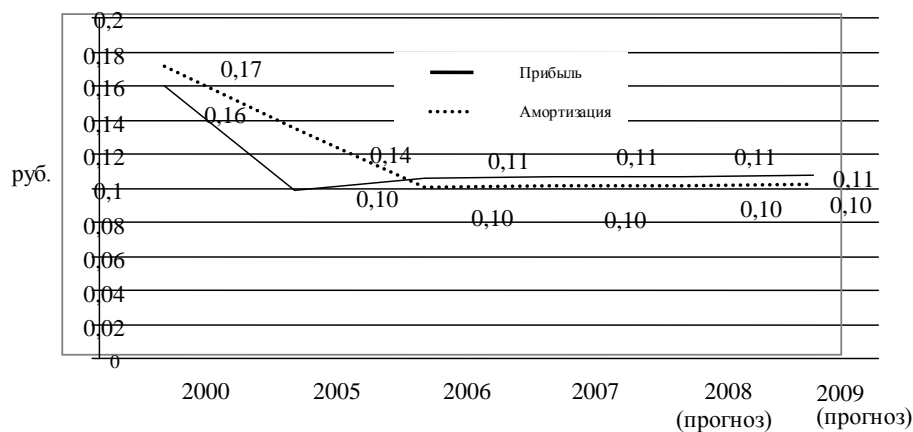


Рис. 5.2. Соотношение участия прибыли и амортизационных отчислений в объеме инвестиционных расходов в рыбной промышленности Приморского края

Как уже упоминалось, внешними источниками финансирования инвестиций выступают средства бюджетов всех уровней, банков, институциональных инвесторов (инвестиционных и страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов и др.) и сбережения населения. В противовес использованию собственных ресурсов предприятия начали повышать уровень внешних заимствований на рынке капиталов.

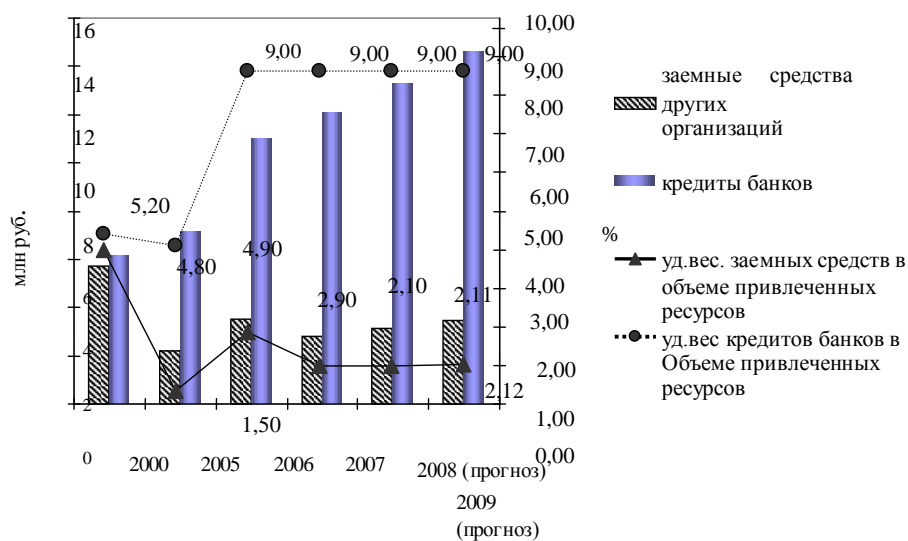


Рис. 5.3. Структура и величина элементов привлеченного инвестиционного капитала рыбопромышленными компаниями Приморского края

Приведенные данные показывают постепенное повышение доверия предприятий к заимствованиям средств со стороны кредитных учреждений. С другой стороны, отмеченный процесс может косвенно свидетельствовать о сравнительном укреплении финансово-экономического положения фирм, платеже- и кредитоспособность которых является гарантом привлечения инвестиционных ресурсов. В то же время прогнозируется сохранение неизменного удельного веса кредитных ресурсов в объеме привлеченных средств на уровне 9%.

Анализ предпочтений для вложения инвестиционного капитала характеризует, что за период с 2005 по 2008 год (табл. 5.1) инвестирование, в основном, осуществляется в рыболовство.

Таблица 5.1

**Объем и структура инвестиций в рыбную промышленность
Приморского края**

Показатели	2005		2006		2007		2008	
	млн руб.	уд. вес, %	млн руб.	уд. вес, %	млн руб.	уд. вес, %	млн руб.	уд. вес, %
Рыболовство, рыболовство	286,0		320,1		292,9		244,2	
в том числе:								
рыболовство	280,7	98,1	315,3	98,5	292,5	92,6	241,8	51,5
рыболовство	5,30	1,9	4,80	1,5	0,40	0,1	2,4	0,5
Переработка и консервирование рыбо- и морепродуктов		22,90	7,3	225,1	48,0
ИТОГО	286,0	100	320,1	100	315,8	100	469,3	100

Источник: составлено по данным АНО НТЦ «Дальрыбтехника»

Наблюдается сырьевая направленность развития отрасли, что не отвечает целям эффективного развития рыбной промышленности и является ключевым ограничителем расширения бизнеса и прироста дополнительных рабочих мест.

В качестве положительного факта можно отметить рост валовых инвестиций за исследуемый период с 286 до 469,3 млн руб., что вызвано существенным скачком вложения средств в рыбопереработку. Тем не менее, данное увеличение не играет решающей роли в решении проблем развития отрасли.

Рассматривая направления инвестиционных расходов, можно отметить их приоритетное использование в области накопления основных фондов и производственно-технологического оборудования (рис. 5.4). [Источник: составлено по

данным Приморскстата, материалам Департамента экономического развития Администрации Приморского края].

Очевидно, что практически 90–96% всех инвестиционных затрат расходуются на модернизацию и пополнение основных фондов компаний, что обуславливает возможность применения в расчетах элементов стоимости рабочего места практически всей величины инвестиций в основной капитал. Однако с учетом того, что средства направляются преимущественно в сферу рыбодобычи, стоит отметить их достаточно низкую эффективность для расширения производств и пополнения рабочих мест.

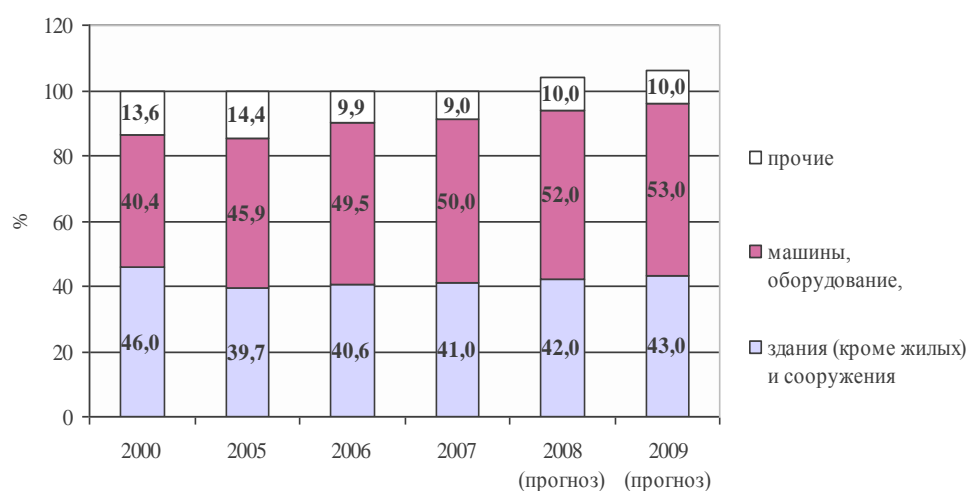


Рис. 5.4. Структура использования инвестиционных ресурсов рыбопромышленными предприятиями Приморского края

Наряду с этим стоит отметить, что Минсельхоз России рассмотрел предложения Администрации Приморского края по совершенствованию российского законодательства с целью создания оптимальных условий для обновления рыбопромыслового флота и в соответствии со статьей 67 Налогового кодекса Российской Федерации подтверждает право на получение инвестиционного налогового кредита организации при проведении научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, при осуществлении этой организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создании новых или совершенствовании применяемых технологий, создании новых видов сырья или материалов. В связи с этим организации рыбохозяйственного комплекса также могут претендовать на предоставление инвестиционного налогового кредита при соблюдении условий статьи 67 Налогового кодекса Российской Федерации и приказа ФНС России от 30.03.2005 №САЭ-3-19/127 «Об утверждении порядка организации работы по предоставлению отсрочки, рассрочки, налогового кредита, инвестиционного налогового кредита по уплате налогов и сборов, а также пени».

По вопросу кредитования строительства рыбопромысловых судов в настоящее время создана рабочая группа между Росрыболовством и ОАО «Россельхозбанк» в целях совместной разработки механизмов и программ кредитования организаций рыбопромышленного комплекса Российской Федерации. В рамках функционирования рабочей группы планируется разработать специальные программы кредитования организаций рыбной промышленности по различным направлениям (строительство, ремонт и модернизация рыбопромыслового флота). Как ожидается, реализация указанных мероприятий позволит повысить перспективную эффективность инвестиционных расходов. Современное состояние в сфере инвестиционной эффективности демонстрирует достаточно резкое сокращение объемов инвестиций в среднем на одно предприятие за период до 2006 г. и несущественное повышение финансовых вложений в краткосрочной перспективе.

На этом фоне отдача доходов на осуществленные инвестиции была повышена (рис. 5.5) [Источник: составлено по данным Приморскстата, материалам Департамента экономического развития Администрации Приморского края], тем не менее, эта тенденция не будет иметь продолжительного и восходящего характера. Согласно приведенным данным, в 2009 г. отдача на инвестиции составит примерно 94% от показателя 2006 г., а общее сокращение величины возврата инвестиций сократится на 35% по сравнению с 2005 г.

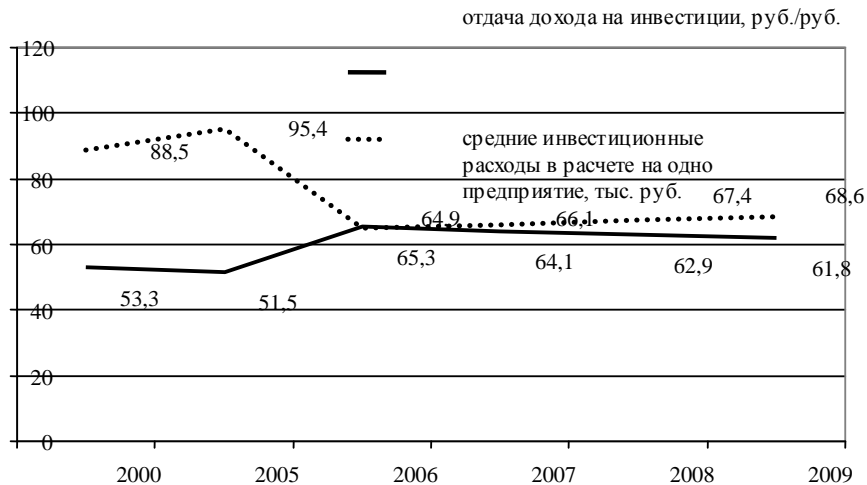


Рис. 5.5. Отдельные показатели эффективности инвестиционных стратегий предприятий рыбной промышленности Приморского края

Такое положение обуславливает необходимость создания комплексной системы государственного содействия инвестиционному спросу рыбопромышленных предприятий края, который бы «подтягивал» уровень реальных инвестиций к величине, требуемой для нормального функционирования предприятий.

В настоящее время оценка размера требуемых инвестиций наиболее изучена на уровне микроэкономического анализа деятельности фирмы. По мнению А.П. Латкина, процесс планирования инвестиций начинается с рассмотрения инвестиционных предложений по вложению капитала согласно общей стратегии развития фирмы [158]. Данный этап является весьма ответственным, так как в рыночной экономике каждый инициатор инвестиций рискует собственными средствами и средствами акционеров. Кроме того, неучтенные прибыльные варианты инвестирования могут рассматриваться как упущенная выгода. Затем проводится анализ включенных в список вариантов, при этом основная трудность заключается в необходимости выбора из слабо связанных между собой инвестиций. Здесь важным является обеспечение сравнимости альтернатив, т.е. учет временных рамок и уровней риска различных инвестиций. Также проводится оценка совместимости или альтернативности вариантов и производится выстраивание функциональных зависимостей. С учетом данного подхода совокупную оценку объема инвестиционного спроса предприятий целесообразно проводить на базе суммирования стоимости заявленных бизнес-проектов в рыбной промышленности. Работа по консолидации инвестиционных проектов предприятий края ранее осуществлялась Администрацией Приморского края в процессе подготовки и проведения инвестиционного форума Саммита АТЭС, проходившего в г. Владивостоке в 2002 г. Однако в последние годы данный процесс практически не осуществляется, в настоящее время практически невозможно определить с точностью размер инвестиционных расходов, требуемых предприятиям для осуществления нормального функционирования или расширения бизнеса. По нашему мнению, оценка размера инвестиционного спроса предприятий рыбной промышленности на уровне мезоэкономики может быть осуществлена по следующим направлениям:

1. Оценка, рассчитываемая на основе сопоставления стоимостных значений объемов выбывших и вновь введенных основных средств (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Расчетная величин инвестиционных затрат рыбопромышленных предприятий Приморского края

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 про- гноз	2009 про- гноз
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Основные фонды крупных и средних организаций, млн руб.	9317,7	9048,4	9005,3	9037,9	8852,0	8194,5	8900,0	9100,0

Окончание табл. 5.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Износ основ. фондов, в % к полной стоимости фондов на конец года	53,10	54,70	51,90	57,20	59,10	59,50	55,00	54,00
Расчетная величина вновь введенных основных фондов, млн руб.	291,64	259,69	222,43	250,35	230,15	244,40	277,80	312,00
Стоимость выбытия основных фондов, млн руб.	4947,7	4949,4	4673,7	5169,6	5231,5	4875,7	4895,0	4914,0
Расчетный объем требуемых инвестиций, млн руб.	4656,0	4689,7	4451,3	4919,3	5001,3	4631,3	4617,2	4602,0

Источник: рассчитано по данным Приморскстата, материалам Департамента экономического развития Администрации Приморского края

Сопоставление расчетного объема требуемых инвестиций на обеспечении нормального поддержания операционной деятельности предприятий рыбной промышленности края и реально осуществляемой суммой финансовых вложений в основной капитал показывает, что последние производятся в объеме в 10-15 раз меньшем необходимому уровню.

2. Второй вариант оценки целесообразно проводить на основе использования показателя чистой (нераспределенной прибыли) предприятий, недостаток которой косвенно характеризует потенциальную величину недоинвестирования. Здесь необходимо проводить корректировку оценки с учетом того, что в случае положительного значения только доля нераспределенной прибыли будет направляться в капитальные вложения, в то время как отрицательное значение показателя целесообразно оставлять неизменным.

Приведенные данные свидетельствуют о существенной величине убытка, полученного в результате деятельности рыбопромышленных предприятий, что приводит к нехватке средств для самофинансирования. Преломление сложившейся негативной тенденции возможно за счет изменения и оптимизации двух факторных показателей, напрямую определяющих величину финансового результата – увеличение объема производства (продаж) и снижение затрат (издержек). Это представляется возможным на основе расширения масштабов дея-

тельности и повышения эффективности использования основного капитала и трудовых ресурсов.

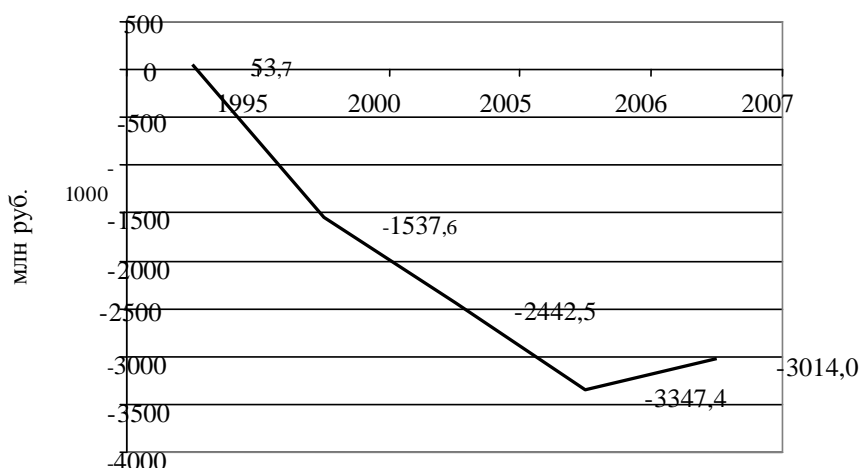


Рис. 5.6. Динамика нераспределенной прибыли рыбопромышленных предприятий края, нарастающим итогом, в текущих ценах

Рассматривая данные табл. 5.2 и рис. 5.6 [Источник: составлено по данным Приморскстата, материалам Департамента экономического развития Администрации Приморского края], можно отметить примерно одинаковую размерность финансовых средств, требуемых предприятиям для нормального обеспечения производственно-коммерческой деятельности. Вместе с тем стоит осторожно относиться к данной величине и не принимать ее за количественный ориентир в целях формирования региональной политики содействия инвестиционной активности рыбопромышленных компаний: далеко не все инвестиции способны продуцировать оптимальную для хозяйствующих субъектов норму доходности и быть оправданными с позиций финансово-экономической эффективности. В этой связи требует существенного уточнения процесс расчета оптимальной суммы инвестиций на создание рабочих мест с учетом закона убывающей предельной полезности ресурса.

Проведенное исследование выявило, что в рыбной промышленности Приморского края наблюдается существенная нехватка инвестиционных ресурсов. Предложенные подходы к оценке спроса рыбопромышленных предприятий на инвестиционные ресурсы позволяют говорить о том, что реальный уровень инвестиций в 10–15 раз ниже требуемой величины. Такая ситуация не позволяет в полной мере осуществлять интенсивное развитие рыбной промышленности и негативно сказывается на использовании рабочей силы.

В качестве основополагающей цели системы управления занятостью в рыбной промышленности можно обозначить стимулирование спроса на рабочую силу, что приведет к приближению структуры предложения труда к структуре спроса на труд в отрасли.

Совершенствование системы управления, направленное на стабилизацию ситуации на рынке труда рыбной промышленности, улучшение его структурных характеристик – объективная необходимость, которая существенно влияет на макроэкономическую ситуацию, микроэкономические показатели, социальную сферу. Соответственно, условия воспроизводства рабочей силы, ее приложения и эффективного использования в общественном производстве должны рассматриваться с учетом прогнозного экономического развития региона, отрасли, а также с учётом направления инвестиционной политики региона.

Снижение объемов производства рыбной промышленности и, как следствие, сокращение доли рыбной промышленности в экономике края приводят к высвобождению работников рыбной промышленности, что в целом негативно сказывается на уровне занятости по краю.

Таблица 5.3

**Структура занятости рабочей силы в рыбной промышленности
Приморского края за 2003–2007 гг.**

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007
Численность занятых в рыболовстве и рыбоводстве, чел.	22915	20253	17720	20894	20273
в том числе:					
рыболовство	22329	19701	17629	20443	19835
рыбоводство	586	552	91	451	438
переработка и консервирование рыбы и морепродуктов	7535	5919	6839	2889	4101
Всего	30450	26172	24559	23783	24374
доля рыболовства, %	73,33	75,28	71,78	85,96	81,38
доля рыбоводства и переработки, %	26,67	24,72	28,22	14,04	18,62

Источник: по данным Приморскстата

В настоящее время в структуре рабочих мест преобладают рабочие места в добывающей подотрасли рыбной промышленности – в рыболовстве (табл. 5.3). Причем доля ее существенна. В период с 2003 по 2006 год доля варьировалась от 70 до 75%, а в 2006 году она значительно увеличилась и составила около 86%. Соответственно, в совокупности на рыбоводство и переработку приходилось от 25 до 30%, в 2005 году произошло существенное снижение до 14%. В 2007 году ситуация изменилась незначительно. Необходимо отметить, что в структуре за-

нятости рыболовство занимает маленькую долю, что свидетельствует о слабом развитии данной составляющей рыбной отрасли.

Несмотря на скачкообразное изменение численности занятых в рыбной промышленности, расчет среднегодовых темпов говорит, что быстрее всего отток рабочей силы происходит в рыбоперерабатывающей подотрасли – в среднем за год численность занятых снижается на 27,4%, далее следуют рыболовство – 8,4% и рыболовство – 2,9%.

Огромное влияние на степень привлекательности для потенциальных работников рыбной промышленности оказывает ситуация с заработной платой (табл. 5.4). Размер заработной платы и динамика ее повышения являются одним из основных элементов мотивации занятости.

Таблица 5.4

**Данные о среднемесячной заработной плате в рыбной промышленности
Приморского края за 2003–2007 гг.**

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007
Среднемесячная заработная плата в рыболовстве и рыболовстве, руб.	5955	6687	8957	10245	11588
в том числе:					
рыболовство	6018	6766	8983	10319	11666
рыболовство	3564	3855	4033	6885	8034
переработка и консервирование рыбы и морепродуктов	2761	4092	4751	5264	6247
В % к краевой среднемесячной заработной плате					
Рыболовство и рыболовство	132	115	126	115	106
в том числе:					
рыболовство	133	117	128	116	107
рыболовство	79	67	57	77	74
переработка и консервирование рыбы и морепродуктов	61	71	68	59	57

Источник: по данным Приморскстата

Приведенные данные, с одной стороны, показывают, что в целом за исследуемый период среднемесячная заработная плата работников рыбной промыш-

ленности повысилась с 5955 до 11588 рублей. Среднегодовой темп роста составляет около 18%.

Наибольший уровень оплаты труда приходится на рыболовство. Наиболее низкая оплата труда в рыбопереработке.

По отношению к краевой среднемесячной заработной плате уровень оплаты труда в целом по отрасли превышает краевую, однако наблюдается устойчивая тенденция снижения данного соотношения. Кроме того, важно отметить, что в рыболовстве и переработке уровень оплаты труда ниже среднекраевого уровня.

Таким образом, косвенно данная ситуация также может влиять на увеличение оттока работников из рыбной промышленности. Неудовлетворенность оплатой труда в значительной степени влияет и на отдачу труда работников. Сложившаяся ситуация, характеризующая оттоком рабочей силы из отрасли, обозначила необходимость вмешательства и принятия мер по стабилизации ситуации. Указанная тенденция вызвана, в первую очередь, общими проблемами отрасли, которые привели к банкротству ряда предприятий и высвобождению рабочей силы. Дополнительный приток рабочей силы в рыбную промышленность может быть обеспечен за счет создания новых рабочих мест. При этом акцент следует делать на создание рабочих мест по наиболее приоритетным направлениям развития отрасли, с учетом складывающихся тенденций развития всего рыбопромышленного комплекса Дальневосточного Федерального округа и России.

Создание любого производства требует кадровой обеспеченности. Наличие эффективных рабочих мест в целом будет способствовать закреплению населения в регионе, повышению уровня благосостояния жителей края и расширенному воспроизводству рабочей силы. Это соответствует приоритетным целям развития Приморского края и всего Дальнего Востока на перспективу. Как отмечает В.К. Заусаев, формирование постоянного ядра населения на Дальнем Востоке – это центральная идея современной концепции социально-экономического развития региона. Идея максимального повсеместного заселения Дальнего Востока себя исчерпала. Регион должен формировать численность постоянного населения на юге Дальнего Востока. По мнению исследователя, новая система стимулирования процессов привлечения и закрепления населения и кадров должна быть комплексной, в первую очередь, основанной на развитии производства, предоставлении людям рабочих мест и заработной платы по стандартам, обеспечивающим достойную жизнь [159].

Дополнительная потребность в рабочей силе возникает в случае расширения имеющихся масштабов производства и создания новых хозяйств. Рыбная промышленность относится к производственной сфере, занятость в которой во многом обусловлена наличием и качественным составом основных фондов. Именно они обеспечивают так называемые физические рабочие места: технико-технологические условия, место, пригодное для реализации труда работника. Фондообразование и увеличение количества занятых в деятельности рыбопромышленных предприятий – неотделимые процессы. Увязывая расширение занятости с наличием и увеличением числа рабочих мест, а их, в свою очередь, с наличием основных фондов, можно утверждать, что процесс создания рабочих мест зависит от уровня инвестиций в основные фонды. Таким образом, динамика

ка спроса на рабочую силу в рыбной промышленности обусловлена взаимоувязанными процессами: вложением средств (инвестированием) и, как следствие, расширением объемов производства.

А. Семенов отмечает большее относительное значение в этом плане роста инвестиционной активности по сравнению с ростом производства. Эластичность прироста занятости по приросту капиталовложений на 30% выше, чем эластичность прироста занятости по приросту ВВП. Это, в принципе, понятно, так как прирост производства, в первую очередь, сказывается на повышении производительности труда и сокращении скрытой безработицы, тогда как прирост инвестиций – на увеличении числа рабочих мест и соответственно занятости. В свою очередь, прирост занятости отражается на уровне совокупных доходов населения: прирост занятости на один процентный пункт дает снижение доли населения с доходами ниже прожиточного уровня на три процентных пункта [160. С. 77].

Рабочее место можно рассматривать как материально-вещественную базу и условие соединения рабочей силы с факторами производства (средствами и предметами труда), менеджментом, системой маркетинга, финансовыми потоками. В этом случае физическое рабочее место приобретает статус экономически эффективного, действующего, которое приносит работнику доход, хозяйствующему субъекту – готовый продукт, на который имеется спрос, государству – поступления в бюджет в виде налогов. Именно экономическое рабочее место обеспечивает занятость населения и по количеству экономически эффективных рабочих мест определяется потребность в рабочей силе.

Стимулирование занятости населения в рыбной промышленности, особенно прибрежных территорий, возможно при комплексном подходе к привлечению и использованию инвестиций. Эффективное управление процессом привлечения средств в рыбную промышленность Приморья приведет к созданию базы новых действующих рабочих мест и потребует дополнительного притока рабочей силы в отрасль.

В настоящее время акценты делаются на экономичное и щадящее использование биоресурсов моря, на переход к глубокой переработке имеющегося сырья с целью повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках, но мало говорится о необходимости изменения ситуации в области занятости работников в рыбной промышленности.

Приток рабочей силы в рыбопромышленный комплекс Приморья может благоприятно отразиться на уровне развития экономики региона в целом, а также на уровне благосостояния населения. Создание рабочих мест в рыбной промышленности способно повлечь создание так называемых сопряженных рабочих мест в прочих отраслях экономики – судостроении, на транспорте, в торговле, общественном питании, посреднической деятельности. Сопряженными называются рабочие места, которые необходимо создать для нормального функционирования вновь введенных прямых рабочих мест по цепочке межотраслевых связей в производстве [161. С. 36].

Появление каждого нового рабочего места рыбака автоматически влечет за собой создание минимум 7–8 рабочих мест в сопряженных сферах (торговля, транспорт, рыбообработка и судоремонт). Трудно переоценить суммарный со-

циально-экономический эффект этой цепочки, складывающийся помимо производства товаров и услуг из многообразных налоговых выплат в бюджеты всех уровней [162. С. 32].

По данным комитета по труду и демографической политике администрации Приморского края, в 2007 году в Приморье было создано 6664 новых рабочих места.

Лидирующее положение среди отраслей занимает торговля и сфера обслуживания, где было создано 2140 рабочих мест. На обрабатывающий сектор приходится 1469 рабочих мест. В рыболовстве и рыбоводстве в 2006 году было создано около 100 новых рабочих мест (для сравнения: в сельском хозяйстве более 600, на транспорте – 328).

Создание новых рабочих мест существенно может изменить структуру занятости работающих. Актуальность приобретает создание эффективной системы рабочих мест, которые позволят получать доход как работнику, так и предприятию, что благоприятно скажется на развитии всей рыбной промышленности края. Отсюда вытекает необходимость разработки механизма создания и поддержания рабочих мест в рыбной промышленности, который неотделим от процесса инвестирования средств в рыбную промышленность.

Создание и сохранение рабочих мест напрямую зависят и обусловлены притоком средств в данную отрасль. Следовательно, управление процессом создания рабочих мест практически сводится к эффективному управлению процессом привлечения инвестиционных ресурсов в рыбную промышленность.

А. Семенов отмечает, что рабочие места могут быть созданы как за счет ввода новых (что потребует инвестирования в основные производственные фонды и прироста оборотных средств), так и за счет расширения действующего производства в результате увеличения коэффициента сменности, что предполагает наличие неиспользуемых рабочих мест. При этом он считает, что создание рабочего места – это именно целенаправленное воздействие со стороны субъектов управления и хозяйствования, а не результат изменения чисто рыночной конъюнктуры [163. С. 42].

Сохранение имеющихся рабочих мест в рыбной промышленности и, в особой степени, создание новых, эффективных рабочих мест в приоритетных областях – первостепенная цель, реализация которой существенно повлияет на управление занятостью в регионе и позволит ликвидировать негативные последствия развала отрасли в переходный период рыночных преобразований.

Возникает необходимость в разработке мер по преодолению негативных последствий развития рыбной промышленности региона в период реформ и преодолению негативной тенденции в области занятости населения прибрежных территорий.

Логическим продолжением приведенного выше исследования выступает необходимость количественной оценки потенциальной возможности создания рабочих мест в рыбной промышленности, исходя из стоимости одного рабочего места и динамики инвестиций.

Мы предлагаем методику количественной оценки потенциальных рабочих мест, которые могут быть созданы при условии направления инвестиционных

ресурсов на создание рабочих мест. Данная методика состоит из последовательных взаимосвязанных этапов:

– на первом этапе требуется определить стоимость создания одного рабочего места без учета затрат на его дальнейшее содержание и обслуживание путем деления величины активной части промышленно-производственных основных фондов на среднесписочную численность занятых в рыбной промышленности края;

– на втором этапе определяется величина расходов по поддержанию пассивной части промышленно-производственных основных фондов, включаемых в стоимость рабочего места. Данная величина рассчитывается как отношение расходов на поддержание функционирования пассивной части основных фондов (сумма начисленной амортизации) на среднесписочную численность занятых в рыбной промышленности края;

– на третьем этапе определяется совокупная стоимость одного рабочего места путем суммирования расходов по созданию рабочего места в разрезе активной и пассивной части основных фондов;

– на четвертом этапе осуществляется оценка возможного количества дополнительных рабочих мест, которые могли быть созданы в процессе ежегодного инвестирования в основной капитал. Для этого величину инвестиционных расходов предприятий необходимо разделить на среднегодовую стоимость одного рабочего места, определенную выше.

Проведенные расчеты (табл. 5.5) свидетельствуют об удорожании стоимости одного рабочего места в рыбной промышленности, что не может негативно сказаться на процессе их создания в современных условиях, когда наблюдается дефицит финансовых ресурсов, направляемых на развитие рыбной промышленности в целом.

Таблица 5.5

Расчет количества потенциальных рабочих мест, создаваемых в рыбной промышленности Приморского края

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5	6	7
Стоимость активной части ОПФ, включаемой в стоимость рабочего места тыс. руб.	131,274	170,44	152,17	161,89	166,7	192,3
Величина расходов на поддержание пассивной части ОПФ, включаемая в стоимость рабочего места, тыс. руб.	92,7795	95,88	111,33	124,77	116,12	130,59

Окончание табл. 5.4

1	2	3	4	5	6	7
Общая стоимость рабочего места, тыс. руб.	224,054	266,32	263,5	286,66	282,81	322,89
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	294,5	286	320,1	315,8	469,3	217,4
Потенциальные рабочие места, тыс. чел.	1,314	1,074	1,215	1,102	1,659	0,673

Источник: рассчитано автором по данным Приморскстата, АНО НТЦ Дальрыбтехника

Приведенные данные свидетельствуют, что при условии направления инвестиционных ресурсов на создание рабочих мест, в среднем, ежегодно, количество занятых в рыбной промышленности могло увеличиваться на 1172 человека.

Однако, с учетом того, что средства направляются преимущественно в сферу рыбодобычи, стоит отметить их достаточно низкую эффективность для расширения производства и пополнения рабочих мест. Это объясняется тем, что средства используются для приобретения устаревшего флота с высокой степенью изношенности, что приводит к увеличению расходов на содержание и эксплуатацию, как следствие удорожанию стоимости рабочего места, одновременно не обеспечивая прироста рабочих мест.

Рисунок 5.7 показывает, что при удорожании стоимости рабочего места численность занятых работников в рыбной промышленности Приморского края сокращается.

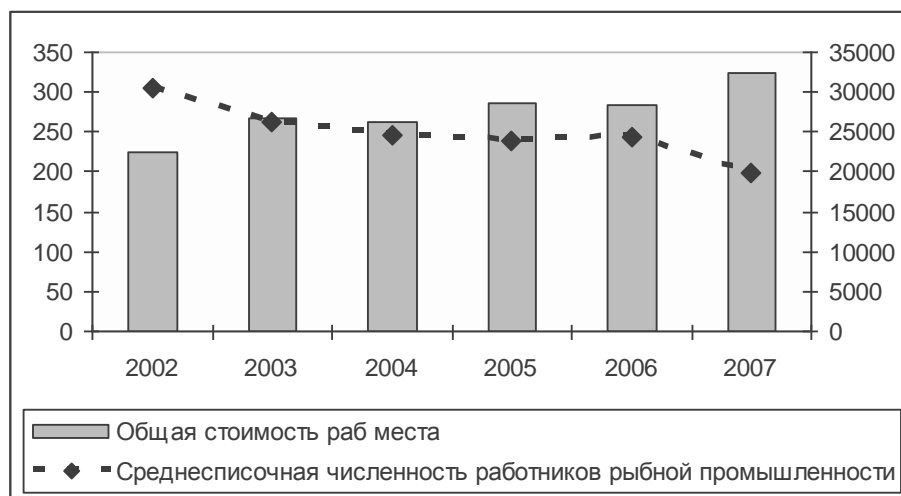


Рис. 5.7. Динамика расчетной стоимости рабочего места и численности занятых в рыбной промышленности Приморского края

Исходя из динамики объема инвестиций, направляемых в рыбную промышленность, можно констатировать, что при снижении объема инвестиций количество потенциально создаваемых рабочих мест заметно снижается, чем выше темп снижения, тем существеннее снижение рабочих мест (рис. 5.7). [Источник: составлено автором по данным таблицы 12].

Предлагаемая методика может быть использована при планировании показателей в области занятости населения на предприятиях рыбной промышленности.

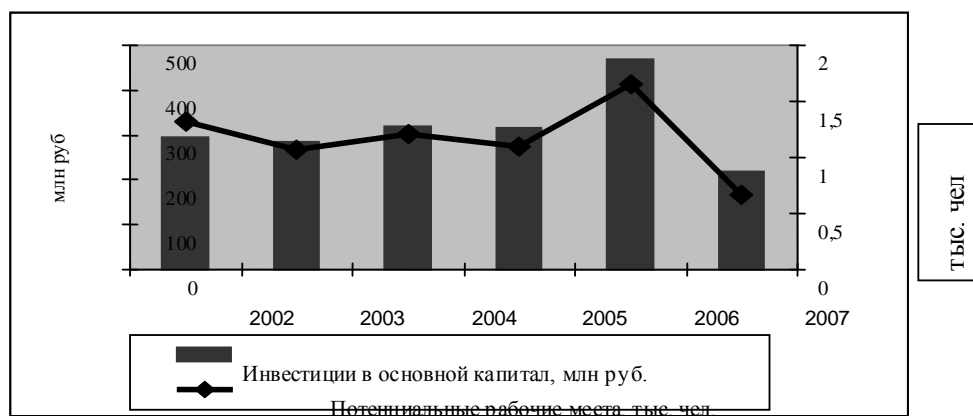


Рис. 5.8. Оценка влияния инвестиционных процессов в Приморском крае на обеспечение занятости населения

Таким образом, динамика инвестиционных процессов в рыбной промышленности существенным образом влияет на занятость населения. Недостаток инвестиционных ресурсов, направляемых в рыбную промышленность, негативно сказывается на дополнительном приращении количества рабочих мест и привлечении дополнительной рабочей силы.

Однако было бы неверным прогнозировать прирост рабочих мест, только ориентируясь на влияние динамики инвестиционных процессов, т.к. ключевым мотивом расширения действующего бизнеса и увеличения численности персонала является условие приращения прибыльности.

В этой связи для расчета оптимального количества рабочих мест предлагается использовать следующую модель:

$$R = \frac{D - P}{3} \rightarrow \max \quad (5.1)$$

где R – прибыльность от 1 рабочего места;

D – величина доходов рыбопромышленных предприятий;

P – расходы на заработную плату;

3 – затраты на обслуживание рабочего места.

Для проведения дальнейшего анализа последующие расчеты проводятся на основе финансовых показателей 100 наиболее крупных компаний Примор-

ского края: количество работающих, величина начисленной заработной платы, объем продаж и др.

Таблица 5.6

Фактическое и прогнозное состояние ключевых показателей деятельности 100 крупнейших рыбопромышленных предприятий Приморского края

Год	Кол-во работающих, тыс. чел.	Расходы на заработную плату по группе 100 крупных компаний, млн руб.	Доход (объем продаж), млн руб.
2005	15,7	1684,8	12239,0
2006	13,9	1753,4	12075,0
2007	12,7	1806,0	12200,8
2008	15,3	2167,2	14640,9
2009	18,3	2600,6	17569,1
2010	22,0	3120,8	21082,9
2011	26,4	3744,9	25299,5
2012	31,7	4493,9	30359,4
2013	38,0	5392,7	36431,3
2014	45,7	6471,3	43717,6
2015	54,8	7765,6	52461,2
2016	65,8	9318,7	62953,4
2017	78,9	11182,4	75544,1
2018	94,7	13418,9	90652,9
2019	113,7	16102,7	108783,5
2020	136,4	19323,3	130540,2

Источник: составлено автором по материалам аналитического отчета «Крупнейшие предприятия Приморского края»

Необходимым условием оптимизации численности рабочих мест, как упоминалось выше, служит гарантия достижения положительной величины прибыли, иначе говоря, имеет смысл увеличивать количество персонала до тех пор, пока каждая новая единица труда не принесет прибыль выше нулевого значения.

В таблице 5.7 представлены расчетные данные средней прибыльности рабочего места по фактическому состоянию за период 2005–2007 гг. И проведен

расчет изменения прибыльности при условии 20%-го ежегодного приращения численности занятых.

Таблица 5.7

Данные расчетной дополнительной прибыльности в результате создания рабочих мест в Приморском крае

Год	Среднегодовая прибыльность рабочего места, тыс. руб.	Затраты на обслуживание рабочего места, тыс. руб.	Прибыльность, %
2005	670,32	70,2	9,5
2006	742,73	90,4	8,2
2007	814,89	96,7	8,4
2008	814,89	116,1	7,0
2009	814,89	139,3	5,8
2010	814,89	167,1	4,9
2011	814,89	200,6	4,1
2012	814,89	240,7	3,4
2013	814,89	288,8	2,8
2014	814,89	346,6	2,4
2015	814,89	415,9	2,0
2016	814,89	499,1	1,6
2017	814,89	598,9	1,4
2018	814,89	718,7	1,1
2019	814,89	862,4	0,9
2020	814,89	1034,9	0,8

Источник: рассчитано автором

Как видно, при условии ежегодного повышения численности занятых в рыбопромышленном комплексе Приморского края на 20% положительное значение дополнительной прибыльности будет отмечаться в 2018 г. На уровне 10%, а уже следующий год продемонстрирует убыточность содержания рабочего места.

Таким образом, синтезируя микроэкономический уровень принятия решения об увеличении численности персонала на предприятиях и уровень мезоэкономики, можно отметить целесообразность повышения совокупной численности занятых на предприятиях рыбной промышленности примерно в 7,4 раза относительно уровня 2007 г. Повторимся, что эта величина может быть достижимой к

2018 г. При условии ежегодного повышения численности на 20%. Суммарная величина требуемых инвестиций на указанные цели при условии сохранения тенденций стоимости рабочего места и затрат на его обслуживание составит за период 2008–2018 гг. порядка 34415,67 млн рублей.

Такая величина инвестиционных ресурсов не может быть генерирована только с использованием собственных средств предприятий и требует проведения комплексной государственной политики содействия инвестиционной активности предприятий края.

Наиболее важный вопрос в таком случае будет заключаться в поиске средств, предназначенных для инвестирования. Организационные формы финансирования инвестиционных проектов включают в себя: формы акционерного финансирования, формы дефицитного (бюджетного) финансирования (на основе государственных заимствований), банковское кредитование, проектное финансирование. Проектное финансирование целесообразно использовать под конкретный, капиталоемкий инвестиционный проект с достаточно высоким уровнем риска. Проектное финансирование можно в целом охарактеризовать как финансирование инвестиционных проектов, при котором сам проект является способом обслуживания долговых обязательств [164, 165, 166, 167, 168].

Использование собственных источников финансирования инвестиционных проектов возможно в случае, если производство уже налажено, рентабельно и динамично развивается. Мы считаем, что при создании новых, ранее не функционирующих хозяйств говорить о наличии собственных источников неправомерно. В этой ситуации в качестве субъектов, осуществляющих финансирование инвестиционного проекта, можно рассматривать государство, банки и частных инвесторов.

Любое инвестирование сопряжено с рисками. Не является исключением и вложение средств в создание рабочих мест в рыбопромышленном комплексе. Реализация инвестиционного проекта в рыбопромышленном комплексе связана с нормативно-правовыми рисками, природными, временными, обусловленными длительным сроком окупаемости проекта.

При этом ни один из перечисленных субъектов финансирования не готов принимать их единолично, в полном объеме. Возникает необходимость использования смешанного (комбинированного) проектного финансирования, когда оптимальным образом сочетается бюджетное финансирование, банковское кредитование и использование свободных средств частных лиц. Рассматривая проектное финансирование, необходимо понимать, что это достаточно специфический тип банковского кредита.

Его принципиальные отличия состоят в следующем:

- кредит выдается на приобретение основных средств, которые могут быть представлены земельными участками, машинами, оборудованием, а также на осуществление необходимых строительно-монтажных работ;
- проект рассчитан на определенный срок и способен при необходимости функционировать отдельно от его организаторов;
- в качестве кредитного залога используются основные средства проекта и/или доходы от его эксплуатации.

Как отмечают В.Ю. Катасонов, Д.С. Морозов, под проектным финансированием обычно понимают целевое кредитование заемщика для реализации инвестиционного проекта без регресса или с ограниченным регрессом кредитора на заемщика, при котором обеспечением платежных обязательств являются денежные доходы от функционирования данного проекта, а также активы, относящиеся к этому проекту [169].

Проектное финансирование можно рассматривать в двусторонней проекции: как строго целевое кредитование инвестиционного проекта, обеспечивающее его реализацию, или как способ кооперации различных источников инвестиционных ресурсов и построения наиболее оптимальных схем финансирования проекта. В связи с этим в качестве немаловажного преимущества проектного финансирования можно отметить, что данный вид обеспечения реализации проекта позволяет аккумулировать значительные денежные ресурсы, которые могут быть направлены на его исполнение. При этом одновременно имеется возможность снижения рисков, сопровождающих исполнение проекта, за счет привлечения средств нескольких участников финансирования.

В качестве источников проектного финансирования можно рассматривать: собственные средства компании, если она уже функционирует на рынке, инвестиции в акционерный капитал, финансирование из государственных источников и заемное финансирование. Таким образом, финансирование инвестиционных проектов по созданию рабочих мест может осуществляться за счет собственного капитала, кредитных ресурсов, бюджетных средств, а также частных инвестиций (личных сбережения граждан).

Заемные средства можно привлекать на пополнение оборотных фондов, реконструкцию и модернизацию, на расширение уже имеющегося производства. Использование кредитных (банковских) ресурсов имеет ряд недостатков, затрудняющих применение данного вида финансирования: достаточно высокий процент по кредиту и необходимость его ежемесячной уплаты, необходимость бизнес-обоснования и представления широкого перечня документов, предоставление ликвидного обеспечения (залога), который в случае невыплаты процентов и суммы кредита переходит кредитору, другими словами, имеется риск утраты собственности. Такие условия предполагают наличие уже действующего производства, причем имеющего положительную динамику развития. Речь ведется о привлечении инвестиционных ресурсов в создание новых производств, когда достаточно сложно говорить о ликвидном залоге, когда проект не вышел на уровень окупаемости и имеются свободные средства для выплаты процентов.

Направление инвестиционной политики и уровень инвестиционной активности во многом определяют количество и качество имеющихся рабочих мест. В свою очередь, следует понимать, что эффективные рабочие места, обеспечивающие высокий уровень доходов населения, определяют возможность накопления средств. Частные сбережения граждан также являются одним из источников финансирования инвестиционных проектов.

Привлечение частных сбережений граждан для дальнейшего инвестирования может быть реализовано посредством передачи средств в управление профессиональным институтам. Механизм такой передачи денежных средств и

управления может осуществляться через инвестиционный фонд. Именно управляющая компания объективно и профессионально способна оценить преимущество того или иного инвестиционного проекта, степень риска и уровень доходности, а также наиболее рационально распределить средства.

Немаловажным фактором, способствующим привлечению частных сбережений в развитие рыбопромышленного комплекса Приморского края и повышению занятости населения, можно считать психологический фактор. Бесспорно, что инвестор при выборе того или иного инвестиционного проекта из нескольких рассматривает их с позиции получения определенных выгод. Таким образом, в качестве одного из элементов в структуре обеспечения финансирования инвестиционных проектов по созданию рабочих мест в рыбной промышленности можно рассматривать частные сбережения граждан.

Вышеперечисленные источники в отдельности, по нашему мнению, не способны в полной мере обеспечить финансирование проектов по созданию рыбопромышленных предприятий. Это обусловлено достаточно большим объемом требуемых инвестиционных ресурсов и наличием определенных рисков, связанных со спецификой рыбопромышленной деятельности.

В ситуации, когда инвестиционный процесс сопровождается определенными рисками, в качестве источника финансирования можно использовать так называемый венчурный капитал. Венчурный капитал формируется и используется при функционировании венчурного фонда – специального финансового института, который объединяет средства различных групп инвесторов с дальнейшим их распределением и использованием. Следовательно, средства частных инвесторов, банков, предпринимателей, прочих финансовых институтов (страховых компаний, пенсионных фондов, потребительских кооперативов), государства можно сконцентрировать на счетах регионального отраслевого венчурного фонда.

В общем виде механизм действия венчурного финансирования можно определить следующим образом [170, 171, 172]: инвестор, осуществляя венчурное финансирование, приобретает определенный пакет акций или долю, меньшую, чем контрольный пакет. При этом инвестор принимает на себя исключительно финансовый риск, то есть риск утраты средств, все прочие риски (технический, рыночный, управленческий, ценовой и т.п.) принимает компания и ее менеджеры. Целью инвестирования является обеспечение финансовых условий для роста и развития бизнеса, которые, в конечном итоге, могут привести к увеличению стоимости компании в несколько раз по сравнению с ее первоначальной стоимостью до инвестирования средств.

Таким образом, венчурный инвестор сможет продать принадлежащие ему акции по более высокой цене, чем цена приобретения, и тем самым получить прибыль. В этом есть еще одно преимущество венчурного финансирования, так как в период развития компании инвестор не заинтересован в распределении прибыли. Напротив, в случае, когда проект становится рентабельным, он начинает приносить прибыль, которую направляют на дальнейшее развитие бизнеса.

Риск венчурного инвестора проявляется в том случае, когда по истечении срока инвестирования, как правило 5–7 лет, стоимость компании не увеличива-

ется, следовательно, инвестор может продать акции либо по цене вложения, либо ниже, тем самым не получив прибыли.

Одной из характерных черт венчурного финансирования является инвестирование средств на инновационные проекты. В данном контексте использование венчурного финансирования на развитие объектов рыбной промышленности возможно и не противоречит его целям. Венчурное или рисковое финансирование инвестиционных проектов ориентировано, как правило, на *развитие на начальной стадии* малого и среднего бизнеса. Преимуществом такого вида финансирования перед прочими формами, в частности перед банковским кредитом, является отсутствие необходимости предоставления предпринимателем какого-либо залога или обеспечения. Таким образом, данный вид финансирования обеспечивает так называемый «стартовый капитал» на стадии создания компании (предприятия, производства). Венчурное финансирование в основе своей представляет собой инвестиции в акционерный капитал, поскольку предполагает приобретение определенной доли бизнеса.

В настоящее время малый и средний бизнес рассматривается в отечественной экономике как наиболее перспективный и динамично развивающийся, способный создавать реальные рабочие места, что и является основной целью реализации рассматриваемого инвестиционного проекта [173, 174, 175, 176]. Одновременно начинающему предпринимателю практически невозможно без залогового обеспечения получить долгосрочный кредит на создание и развитие бизнеса. Именно на это и рассчитано венчурное финансирование.

Существуют сдерживающие факторы. Это достаточно нетрадиционный и непривычный способ инвестирования в отечественной экономике. Отсутствует четкая и прозрачная законодательная база, регламентирующая порядок создания и функционирования венчурных фондов. Инвесторы испытывают страх перед риском невозврата своих средств, так как практически отсутствуют гарантии того, что начинающий бизнес будет успешно функционировать и развиваться.

Исследование взаимосвязи инвестиционной активности и трудовой занятости в рыбной промышленности Приморского края позволяет говорить о существенном влиянии происходящих инвестиционных процессов на ситуацию на отраслевом рынке труда. Недостаток инвестиционных ресурсов, их нерациональное использование не позволяют создавать дополнительные рабочие места и не способствуют повышению занятости. Предлагаемая автором методика расчета потенциального количества рабочих мест, которые могут быть созданы, и методика обоснования целесообразности создания рабочих мест и определения требуемого объема инвестиций могут способствовать оптимизации процесса управления инвестициями в создание рабочих мест.

5.2. Методические подходы к управлению инвестициями в создание рабочих мест

Емкость рынка труда и его масштабы определяются масштабами развития производства и его структурой. Особо при разработке стратегии стоит отметить необходимость использования подхода, который наиболее объективно даст оценку влияния развития рыбной промышленности и происходящих структур-

ных сдвигов на динамику расширения отраслевого рынка труда (прирост занятости). При разработке стратегического плана развития рыбной промышленности следует придерживаться взвешенного подхода при оценке объективной реальности, сложившейся в отрасли в настоящий момент, с выделением ключевых «проблемных мест», негативно влияющих на использование рабочей силы. При разработке мер по активизации процесса вовлечения и использования рабочей силы в рыбной промышленности важно учитывать сложившийся инвестиционный климат. Положительная динамика привлечения инвестиций в развитие рыбной промышленности не только обеспечивает заметный скачок в уровне занятости и доходах населения, но и в целом может гарантировать устойчивое экономическое развитие региона. Рыбная промышленность имеет все условия для перспективного развития и обеспечения на этой основе расширения масштабов отраслевого рынка труда.

Во многих работах, посвященных современному состоянию и перспективам развития рыбной промышленности Приморского края, как правило, определяются исключительно экономические выгоды в виде увеличения объемов производства, повышения эффективности использования материально-технической базы, повышения рентабельности и т.п. Практически не акцентируется внимание на том, каким образом принимаемые решения позволят предотвратить дальнейший отток рабочей силы из отрасли. Как правило, ограничиваются общими предпосылками: стимулировать социально-экономическое обустройство территорий, сдерживать рост безработицы, организовать рациональную занятость [177–182].

Достижение экономических выгод – первоочередная цель развития рыбной промышленности. Однако нельзя забывать, что рабочая сила – фактор производства, один из трех видов ресурсов, обеспечивающих возможность его осуществления. Необеспеченность рабочей силой приводит к невозможности осуществления хозяйственной деятельности. Необходимость эффективного управления процессом стимулирования занятости рабочей силы для Приморья очевидна. Воспроизводство рабочей силы и дальнейшее формирование трудового потенциала возможны при вовлечении трудовых ресурсов в процесс производства.

В сложившихся условиях динамично развивающегося рыночного хозяйства с целью достижения экономической эффективности дальнейшего перспективного устойчивого развития существенно возрастают роль и значение стратегического управления рыбной промышленностью. Исследование показало, что потребность в структурной перестройке рыбной промышленности Приморья с расстановкой акцентов на развитие рыбопроизводных предприятий, предприятий по выращиванию марикультуры, на развитие береговых рыбоперерабатывающих комплексов и прибрежного рыболовства можно рассматривать как объективную реальность. Необходимость повышения качества и конкурентоспособности продукции рыбной промышленности, рациональное использование биологических водных ресурсов, решение социально значимых проблем определяют предпосылки разработки механизма управления.

Стратегическое рыночное управление ориентируется на сложившиеся условия внешней среды. Одновременно стратегическое управление должно ориентироваться не на пассивное принятие существующей ситуации (адаптации к условиям), а на активное стремление воздействовать и видоизменить реалии с учетом собственных интересов.

Стратегическая гибкость предполагает стратегические решения, обеспечивающие быструю и адекватную реакцию на внезапные внешние изменения. Стратегическое рыночное управление носит предупреждающий, устремленный в будущее характер. Стратегии не должны подчиняться среде, не должны воспринимать ее как данность. Они обязаны упреждать возможные перемены, влиять на изменения, происходящие внутри и вовне компании [183. С. 34].

Долгосрочное стратегическое управление на основе стратегического планирования в настоящее время выходит на первое место среди возможных методов управления регионами, отраслями, рынками. Стратегическое управление актуально в условиях нестабильности, неопределенности и неожиданности. Динамичное изменение условий функционирования требует быстрого реагирования, поэтому действия «от противного» (случившегося) в ряде случаев не приносят желаемого результата.

Стимулирование занятости за счет создания новых эффективных рабочих мест представляется возможным при условии реализации и в рамках общей стратегии развития рыбной промышленности региона. Определяя общую стратегию, необходимо учитывать два аспекта: сложившиеся реалии и будущую неопределенность внешних факторов, которые существенным образом могут изменить прямолинейное развитие.

Дальнейшее развитие рыбной промышленности должно сочетать в себе достижение нескольких целей: инвестиционную привлекательность, конкурентоспособность, высокую технологичность (инновационность), рациональное природопользование, обеспечение пищевой безопасности, экономическую эффективность, социальную защищенность.

Стратегическое управление ориентировано на принятие ключевых стратегических решений и разработку направлений будущего развития объекта. Концепция стратегического управления предопределяет стратегическое положение исследуемого объекта на основе системы принципов, механизмов, методов достижения стратегических целей [184–186].

Максимально эффективный вариант развития объекта обусловлен качеством анализа и оценки внешней среды, способной изменяться и воздействовать на исследуемый объект. Важным фактором является степень мобильности (скорость реакции) самого объекта на изменение факторов внешнего окружения. Такая мобильность достигается при должном уровне стратегического управления, которое формирует основу для достижения стратегических целей и эффективного развития в долгосрочной перспективе. Стратегическая цель является некоторым эталоном развития исследуемой системы в будущем и определяет так называемые стратегические планы: порядок действий, процедур, реализация которых позволит достичь стратегической цели, адаптируясь к условиям внешней среды. Стратегическое управление на основе стратегического планирования предпола-

гает разработку альтернативных вариантов развития объекта исходя из следующих предпосылок:

- долгосрочная цель определена и сформулирована верно;
- мониторинг внешней среды с учетом возможной будущей неопределенности является объективным;
- собственный потенциал, возможности объекта имеют реальную оценку.

Достижение стратегических целей невозможно без организации эффективного управления. Определение наиболее важных, приоритетных направлений, обоснование предлагаемых мероприятий и мер по ликвидации проблемных ситуаций – основные задачи управления. Достижение поставленных задач становится возможным при четком структурировании системы управления, формулировании базовых принципов, механизмов и методов решения поставленных задач.

Обобщенно, методология стратегического планирования представлена совокупностью этапов [187–189]:

- анализируется состояние среды функционирования объекта, динамичность его развития;
- выявляются так называемые «узкие» проблемные области, диспропорции в развитии, сдерживающие перспективное, поступательное движение вперед;
- оцениваются перспективные, потенциальные возможности исследуемого объекта;
- осуществляются разработка и обоснование прогнозных сценарных вариантов развития, определение ключевых, «пороговых» параметров, достижение которых будет свидетельствовать о приемлемости стратегии развития.

Стратегическое управление, в отличие от оперативного, носит упреждающий характер и ориентировано на реализацию определенных решений в настоящем для достижения желаемых целей в будущем. Во главу угла ставится задача поиска оптимальных действий, которые будут способствовать развитию хозяйствующего субъекта в долгосрочной перспективе [187].

Стратегическое управление базируется на ряде принципов:

- принцип единства функционирования объекта и факторов, определяющих его развитие;
- принцип ориентированности на глобальную цель развития объекта;
- принцип учета потенциальных возможностей объекта.

Результатом стратегического управления можно считать разработку эффективной стратегии. Стратегии могут быть ориентированы как на развитие фирмы, так и на развитие страны, региона, промышленного комплекса, отрасли.

Стратегическое видение решения проблем занятости в рыбной промышленности предполагает выявление перспективных путей развития структурных элементов отрасли с позиции создания дополнительных рабочих мест.

Разработка любой стратегии проходит через определенные этапы:

- мониторинг среды функционирования субъекта;
- определение возможных вариантов стратегического развития;
- реализация стратегии;
- контроль исполнения стратегических задач;
- окончательная корректировка варианта стратегического развития.

Дальнейшее эффективное развитие рыбной промышленности невозможно без вовлечения в производство высоко производительных трудовых ресурсов. Одновременно, только ликвидация кризисных явлений, переход на принципиально новый уровень хозяйствования позволят привлечь дополнительную рабочую силу.

Стратегия развития рыбной промышленности Приморского края – направление инвестиций с целью решения проблем занятости за счет создания базы новых рабочих мест ориентирована, в первую очередь, на достижение цели – привлечение дополнительной рабочей силы в отрасль.

Разработка стратегии производится на прогнозной основе. В самом простом случае прогноз имеет форму утверждения возможности или невозможности того или иного события. Но в большинстве случаев он сводится к разработке многовариантных моделей развития объекта, из числа которых можно выбрать наиболее приемлемую по тем или иным критериям [187. С. 36].

Стратегическое отраслевое развитие осуществляется лишь в единстве с общегосударственными сценарными предпосылками и социально-экономической стратегией Российской Федерации. В настоящее время, в качестве основополагающих аспектов социально-экономического развития страны на ближайшие 10 лет, выделяют следующие:

- 1) увеличение объемов ВВП;
- 2) устойчивое повышение конкурентоспособности отечественной продукции;
- 3) обеспечение экономической и пищевой безопасности;
- 4) повышение благосостояния населения;
- 5) решение демографических проблем;
- 6) повышение престижа страны на международной арене.

Обеспечение успешного развития рыбной промышленности по наиболее перспективному сценарию невозможно без финансового обеспечения. Требуется создание новых хозяйств и производств, что влечет за собой потребность в инвестициях. Таким образом, стратегическое управление процессом стимулирования занятости неотделимо и во многом определяется эффективным управлением инвестиционным процессом. Для того чтобы привлечь средства в определенную отрасль для развития производства, а соответственно, создать новые рабочие места, необходимо сделать ее привлекательной. Отрасль может считаться привлекательной для инвестирования, если ее функционирование носит приоритетный характер и, следовательно, определено ее стратегическое значение. Управление любым процессом должно строиться на согласовании стратегических целей. Невозможно направлять инвестиции без учета развития всей отрасли в целом и перспектив ее развития. С этой целью необходимо четко представлять будущее развитие и приоритеты.

Рассматривая дальнейший путь развития рыбной промышленности с учетом сложившихся тенденций и условий, можно с уверенностью говорить о его инерционном характере. Аккумуляция существующих проблем (отсутствие реально действующих механизмов нормативной, экономической, финансовой поддержки) способна достигнуть критической точки, что в дальнейшем может при-

вести к полному развалу отрасли. Соответственно, ни о каком стимулировании занятости говорить не приходится.

Структурные сдвиги в рыбной промышленности – объективная необходимость, вызванная несостоятельностью той экономической политики, которая велась в последние 15 лет. Рассматривая структуру как совокупность элементов, очевидно, что изменение одного элемента вызовет взаимообусловленное, пропорциональное изменение прочих элементов и неизбежно приведет к изменению функционирования всей системы. Важно понимать двойственность последствий структурных изменений. Конструктивные структурные сдвиги приведут к стабилизации положения, устранению негативных явлений и достижению необходимого социально-экономического эффекта. Возможен обратный эффект, когда результат будет иметь прямо противоположную направленность и еще больше усугубит негативную ситуацию.

В перспективе решение проблем занятости в рыбной промышленности и изменение тенденции оттока рабочей силы будет определяться и зависеть от структурных изменений в отрасли и переориентации от сырьевой, добывающей направленности к развитию переработки и выпуску конкурентоспособной готовой продукции, а также развитию аквакультуры.

Целесообразно отказаться от практики, при которой Россия ежегодно экспортирует в Китай сотни тысяч тонн мороженого минтая, где он перерабатывается на филе, а Китай снимает «сливки» от производства более ценной продукции. В то же время на Дальнем Востоке имеются тысячи безработных, здесь рыба может быть переработана и затем экспортирована на международные рынки. Это сняло бы социальную напряженность и принесло бы большую выгоду России от продажи продукта с добавленной стоимостью [169].

Рассматривая в качестве исходного условия воспроизводства рабочей силы ее вовлечение в общественное производство, неоспорима важность создания базы приложения способностей к труду в виде эффективных рабочих мест.

Необходимо оказывать содействие в стимулировании модернизации, перевооружения и реконструкции имеющихся береговых рыбообрабатывающих предприятий, а также строительстве новых с целью повышения конкурентоспособности готовой продукции и создания новых рабочих мест.

Исходным положением повышения уровня занятости в отрасли являются ее перспективное стратегическое развитие и достижение высоких темпов экономического развития.

Стимулирование занятости в рыбной промышленности за счет создания новых рабочих мест может быть достигнуто за счет структурного преобразования отрасли и перехода от сугубо добывающей направленности и реализации необработанного сырья к его глубокой переработке и развитию рыбоперерабатывающих производств и предприятий по разведению гидробионтов.

В настоящее время создание рабочих мест в добывающем флоте существенно затруднено в связи с объективными причинами. В первую очередь, необходимо отметить потребность в масштабных инвестициях, так как создание новых рабочих мест невозможно без приобретения или постройки единиц флота. Дальнейшая эксплуатация флота требует значительных затрат на его содержа-

ние и обслуживание (дороговизна топлива, ремонта и т.п.). Кроме того, добыча морских биоресурсов ограничена квотами, что может привести к не востребо- ванности рыбопромыслового флота.

В развитых странах с эффективной экономикой политика занятости на- правлена на сокращение численности занятого населения в ресурсодобывающих отраслях и привлечение их в перерабатывающие производства. Тем самым из- меняется структура занятости, в результате чего складывается ситуация так на- зываемой долгосрочной, эффективной занятости, что благоприятно сказывается на развитии внутреннего рынка. В период переходной экономики рыбная про- мышленность Приморья, напротив, ориентирована на добычу ресурсов и их продажу, но не переработку, что отрицательно повлияло на динамику численно- сти занятых в данном секторе экономики. Возникает парадоксальная ситуация, когда страны-импортеры нашего сырья создали у себя благоприятные условия по привлечению рабочей силы в местную экономику, а в Приморье сформировалась неэффективная структура занятости в рыбной промышленности, что не может не сказаться как на экономических показателях, так, и на социальных. Значительное экспортирование рыбы и морепродуктов существенно влияет на объемы внутренне- го рынка, как края, так и страны, что приводит к недополучению важных белковых продуктов, а значит, угрожает продовольственной безопасности страны. Кроме то- го, продукты производства рыбной промышленности востребованы многими смеж- ными отраслями. Пищевая промышленность использует агар для приготовления кондитерских изделий. В сельском хозяйстве применяют результат переработки отходов – рыбную муку. Рыбий жир используется в медицине.

Необходима переориентация занятости с узко ресурсодобывающей на- правленности на перерабатывающую, что зависит, в первую очередь, от направ- ления стратегического развития рыбной промышленности.

Как отмечает Я.М. Азизов, главная стратегическая цель развития рыбохо- зяйственного комплекса – обеспечение продовольственной безопасности страны путем удовлетворения платежеспособного спроса населения и народного хозяй- ства на рыбные товары и приоритетного использования отечественного произ- водства. Для реализации этой цели необходимы: техническое перевооружение и реконструкция береговых обрабатывающих предприятий; расширение произ- водства разделанной рыбы, филе, различных продуктов и лекарственных препа- ратов из беспозвоночных и водорослей; ускоренное развитие аква- и марикуль- туры; укрепление научно-технического потенциала отрасли; создание новых, экономически эффективных рабочих мест и на этой основе снижение безрабо- тицы и социальной напряженности [190. С. 7].

В Приморском крае, с учетом его географического расположения, наличия сырьевой базы, геополитических связей со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, имеются благоприятные условия для создания комплекса новых, со- вместных береговых перерабатывающих предприятий по выпуску готовой кон- курентоспособной продукции.

Перспективным направлением стратегического развития рыбной промыш- ленности, которое может положительно сказаться на расширении занятости на- селения, следует считать развитие прибрежного рыболовства.

Под прибрежным рыболовством в соответствии с Федеральным законом №166-ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» понимается промышленное рыболовство, целью которого является доставка уловов свежих или охлажденных водных биоресурсов для переработки или реализации на территории Российской Федерации. В свою очередь, данный закон трактует промышленное рыболовство как вид предпринимательской деятельности «по добыче (вылову) водных биоресурсов с использованием специальных средств по приемке, переработке, перегрузке, транспортировке и хранению уловов и продуктов переработки водных биоресурсов» [191].

Следовательно, ведение добычи морских биоресурсов в прибрежной 12-мильной зоне рыбоперерабатывающими предприятиями самостоятельно становится возможным при соблюдении следующих условий:

- наличие прибрежных квот на вылов рыбы;
- наличие стационарных орудий лова и соответствующей базы флота (маломерных судов).

Прибрежное рыболовство является составной частью всего рыбного хозяйства Приморья, а также частью отраслевой системы рыбного хозяйства Дальнего Востока и России. Преимущества прибрежного рыболовства по сравнению с океаническим рыболовством очевидны. В первую очередь, это добыча более широкого состава гидробионтов, которые обитают в прибрежной зоне вылова, переработка которых дает не только готовую рыбную продукцию в ассортименте, но и сырье для прочих отраслей: пищевой, химической, фармацевтической и пр. Развитие предприятий прибрежного лова и переработки значительно улучшит макроэкономические показатели региона: объем промышленного производства и ВРП, объем экспорта, налоговые отчисления в бюджет. Рациональное ведение прибрежного промысла и использование более прогрессивных комбинированных технологий лова заметно влияют на состояние водных биоресурсов и способствуют более экологичному и продуктивному использованию природно-сырьевого запаса прибрежных вод.

Развитие прибрежного рыболовства и переработки может привести к созданию дополнительных рабочих мест, обеспечить занятость трудоспособного населения Приморского края, тем самым решив важную социально-экономическую проблему безработицы. Повышение уровня занятости благоприятным образом скажется на уровне доходов населения и их благосостоянии.

Факторы, обеспечивающие возможность развития прибрежного лова, – это географическое расположение, структура биоресурсов Японского моря.

Необходимо развивать прибрежное рыболовство с соответствующей инфраструктурой перерабатывающих и выпускающих готовую продукцию производств. Развитие прибрежного рыболовства существенно влияет на себестоимость добычи и качество продукции (экономия топлива, сокращение транспортных расходов по переходу, сокращение цикла «вылов, переработка, готовый продукт»). Следовательно, это делает продукцию более конкурентоспособной. Прибрежное рыболовство предполагает добычу рыбы и прочих морских ресурсов с использованием средних и малых рыбодобывающих судов. Развитие отно-

нительно небольших производств не требует одновременного вложения больших средств и в то же время снижает инвестиционный риск.

Исследователь В.К. Зиланов, исходя из анализа рыболовной политики ведущих прибрежных государств и достигнутых ими результатов, выделяет три направления в формировании и использовании сырьевой базы морского рыболовства [192]:

1) ускоренное формирование сырьевой базы за счет новейших достижений в биотехнике выращивания наиболее ценных в пищевом отношении и пользующихся повышенным спросом на мировом рынке объектов марикультуры. Лидерами в этом направлении выступают Норвегия и Китай;

2) переход при эксплуатации традиционных морских живых ресурсов в своих 200-мильных зонах и на континентальном шельфе от интенсивного вылова к щадящему, осторожному и управляемому их изъятию на основе наилучших научных данных. Принцип осторожного подхода при неясности последствий от промысла и государственное управление морскими живыми ресурсами и контролем за деятельностью рыболовных судов становятся основой их рыболовной политики. В наибольшей степени этому направлению следуют США, Канада, Исландия, Австралия и ряд других стран;

3) следование традиционному использованию морских живых ресурсов, сформировавшемуся в 40–50-х годах XX столетия, когда при увеличении численности тех или иных объектов возрастает интенсивность их вылова и, соответственно, при уменьшении их численности снижается интенсивность их промысла вплоть до полного его прекращения. К приверженцам данного направления можно отнести Японию, Чили, Перу, Россию и ряд других стран.

Необходимости в полном отказе от экспедиционного промысла нет, однако развитие направления по формированию эффективной системы прибрежного рыболовства и рыбопереработки можно считать одним из стратегических и наиболее важных для рыбной промышленности Приморья, в том числе для улучшения ситуации в области занятости трудоспособного населения Приморья.

В условиях современного хозяйствования для обеспечения долгосрочного развития прибрежного рыболовства и рыбопереработки необходимо разработать и реализовать эффективную программу развития данных видов деятельности. При этом важным звеном является согласование политики развития как на федеральном, так и на региональном (местном) уровне. Развитие регионального рыболовства и рыбопереработки при поддержке федерального центра позволит существенно повысить эффективность функционирования всей рыбной промышленности Приморского края.

Развитие прибрежного рыболовства стимулирует развитие береговых рыбоперерабатывающих предприятий, что также приведет к дополнительному спросу на рабочую силу.

Преимущества развития прибрежного рыболовства очевидны. При комплексном подходе к развитию возможно:

– ввести в рыбохозяйственный оборот дополнительные ресурсы, не используемые в полном объеме в настоящее время, и осуществить комплексную и эффективную их эксплуатацию;

– дать импульс для развития береговых рыбоперерабатывающих предприятий и создания системы реализации рыбной продукции через оптовые рыбные рынки;

– создать новые социально значимые и экономически эффективные рабочие места и способствовать снижению социальной напряженности в береговых поселениях Приморского края;

– улучшить снабжение населения прибрежных районов и края в целом высококачественными рыбными товарами путем коренного изменения структуры производимой продукции, в том числе за счет размерной сортировки рыбного сырья, расширения производства разделанной мороженой продукции, включая филе, пресервы в мелкой расфасовке, различных морепродуктов, лекарственных препаратов и т.д. Следовательно, прибрежное рыболовство будет способствовать решению и такой важной государственной задачи, как закрепление населения на слабозаселенном побережье Приморского края [181].

Береговые перерабатывающие предприятия (рыбозаводы и рыбокомбинаты) являются во многом универсальными системами производства с законченным производственным циклом. Они ориентированы на добычу рыбных и нерыбных объектов и их дальнейшую переработку и выпуск готовой продукции. Как правило, такие предприятия расположены по побережью и являются градообразующими для многих населенных пунктов, обеспечивают работой и доходом население.

Кроме того, ориентация в обозримом периоде на развитие глубокой переработки морских биоресурсов обеспечивает продовольственную и экономическую безопасность региона и страны.

Рост цен на топливо, дороговизна квот, высокие расходы по содержанию крупнотоннажного флота выводят на первый план и придают стратегическое значение развитию промысла в прибрежной зоне Приморского края [193, 194].

Активизация работы береговых предприятий рыбной промышленности края позволит преодолеть кризис во всей рыбной промышленности региона и решить проблемы занятости во многих прибрежных населенных пунктах. Основной целью функционирования предприятий прибрежного рыболовства и переработки является выполнение законченного цикла – добыча сырья собственными силами (флотом), первичная переработка и выпуск конечного готового продукта. В основе реанимации деятельности прибрежных хозяйств и обеспечения технологического процесса сырьем лежит восстановление парка добывающего прибрежного флота. В данных обстоятельствах очевидна необходимость привлечения инвестиционных ресурсов для обеспечения потребностей прибрежных рыбопромышленных предприятий в собственном добывающем флоте.

Таким образом, сложившаяся за годы произошедших реформ тенденция сокращения объемов улова рыбы и морепродуктов, низкий уровень технического состояния основных средств, отсутствие должного финансирования в развитие рыбной промышленности со стороны государства, высокие транспортные тарифы и цены на топливо, энергетические ресурсы привели практически к полному развалу деятельности и инфраструктуры береговых обрабатывающих и

перерабатывающих производств. Как следствие, произошел значительный отток рабочей силы, прежде занятой на данных предприятиях.

Пересмотр дальнейшей стратегической политики в области развития рыбной промышленности, акцент на приоритетности развития прибрежного рыболовства, глубокой переработки сырья и выпуска конкурентоспособной продукции приводят к изменениям дальнейшей стратегии развития отрасли. Неизбежно это приведет к структурным сдвигам на рынке рабочей силы рыбной промышленности Приморского края.

В сложившейся ситуации необходимо акцентировать внимание на развитии прибрежного промышленного рыболовства, рыбопереработки и выпуска готового продукта. Это стимулирует приток рабочей силы в данное хозяйство и тем самым положительно скажется на динамике изменения занятости в рыбной промышленности по краю в целом.

В современных условиях хозяйствования возникает необходимость создания эффективных рыбопромышленных производств, которые одновременно могли бы решать совокупность социально-экономических проблем: переориентация на глубокую переработку сырья, повышение конкурентоспособности готовой продукции, выход на мировой рынок продукции, рациональное использование морских ресурсов и материально-технической базы, стимулирование притока рабочей силы в отрасль, закрепление населения по территории, повышение уровня благосостояния населения, повышение уровня производительности труда.

Возможный путь решения обозначенных проблем – создание рабочих мест не только и не столько в добывающем секторе рыбной промышленности, сколько в таких ее составляющих, как прибрежное рыболовство, береговые рыбоперерабатывающие предприятия. Безусловно, укрепление отечественных позиций в ведении экспедиционного промысла – стратегически важная и отчасти политическая задача. Вместе с тем, назрела необходимость выстраивания следующей замкнутой системы в развитии рыбной промышленности: добыча, обработка, переработка, реализация на внутреннем и внешнем рынке. Существует несколько сдерживающих факторов развития по предложенному пути. В первую очередь, это необходимость существенных инвестиционных ресурсов на организацию сложного фондоемкого технологического процесса. Обязательна разработка долговременной стратегии развития рыбопромышленных предприятий как основы решения проблем занятости. Очевидным является необходимость перераспределения вложения инвестиционных ресурсов из сугубо добывающей составляющей рыбной промышленности в перерабатывающую подотрасль. Политика направления инвестиционных ресурсов в развитие трудоемкой подотрасли рыбопромышленного комплекса Приморья существенно отразится на уровне занятости, так как предполагает создание дополнительных рабочих мест.

В результате достигается решение целого комплекса задач как экономического, так и социального характера: привлечение дополнительной рабочей силы (повышение уровня занятости), повышение уровня благосостояния населения, развитие производства, соответственно, рост ВРП, меньшая зависимость от экспорта и решение других ключевых проблем развития рыбной промышленности Приморского края.

Инвестиционная политика государства – это комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью оживления инвестиционной деятельности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем. Цель государственной инвестиционной политики состоит в реализации стратегии экономического и социального развития страны.

Являясь важнейшим рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность субъектов хозяйствования и экономики в целом, инвестиционная политика государства призвана способствовать активизации инвестиционной деятельности в стране, направленной на рост экономики, увеличение темпов и объемов производства, повышение эффективности общественного производства и изменение его структуры, ускорение научно-технического прогресса, реализации задач социального развития. Цель инвестиционной политики и особенности конкретно сложившейся экономической ситуации в стране определяют ее задачи: выбор и поддержка развития отдельных регионов и отраслей экономики; поддержка развития малого и среднего бизнеса; обеспечение сбалансированности развития всех отраслей хозяйства; стимулирование развития экспортного производства; обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции; реализация программы жилищного строительства в стране и др.

Механизм реализации инвестиционной политики государства должен включать в себя: выбор надежных источников и методов финансирования инвестиций; определение сроков и органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики; создание необходимой нормативно-правовой базы для функционирования рынка инвестиций; создание благоприятных условий для привлечения инвестиций [195, 196, 197].

Кроме государственной инвестиционной политики различают региональную, отраслевую и инвестиционную политику субъектов хозяйствования. Они тесно связаны между собой, но доминирующей все же считается инвестиционная политика государства. Именно государственная инвестиционная политика устанавливает правила игры в области инвестиций и создает благоприятные условия для развития инвестиционной деятельности путем:

- совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;
- установления субъектами инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов;
- защиты интересов инвесторов;
- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и др. природными ресурсами;
- принятия антимонопольных мер;
- развития финансового лизинга;
- проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции;
- создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций;
- научно-технической и кредитно-финансовой политики и т.д.

Под региональной инвестиционной политикой понимается система мер, осуществляемых на уровне региона, способствующих мобилизации инвестиционных ресурсов и определению направлений наиболее эффективного и рационального использования в интересах жителей региона и инвесторов. Ее целью являются подъем экономики, повышение ее эффективности и обеспечение самофинансирования развития региона.

К задачам региональной инвестиционной политики относят:

- создание инфраструктуры инвестиционного рынка;
- определение приоритетных направлений инвестирования;
- поддержку инвестиций со стороны местных властей;
- обеспечение интеграции регионального инвестиционного рынка в общеэкономический;
- создание условий для притока инвестиционных ресурсов в регионы;
- формирование инвестиционной открытости и привлекательности регионов, их инвестиционного имиджа.

Согласно оценкам ведущего рейтингового агентства «Эксперт РА» по итогам 2005–2006 гг. Приморский край занимает 22 место по инвестиционному потенциалу среди 88 субъектов Российской Федерации, среди регионов Дальневосточного федерального округа – 3 место (после Республики Саха (Якутия), Хабаровского края). За 2005–06 гг. величина инвестиционного риска, отражающая вероятность потери инвестиций и дохода от них, по Приморскому краю снизилась и составила 1,147.

По рейтингу риска Приморский край занимает 54 место (58 место в 2004–05 гг.) среди субъектов РФ и 3 место среди регионов ДВФО.

Органы государственной власти Приморского края заинтересованы в стимулировании инвестиционной деятельности на территории региона и привлечении инвестиций в экономику края.

Формами государственной поддержки инвестиционной деятельности на территории Приморского края с целью создания условий для ее благоприятного развития можно назвать следующие:

- предоставление налоговых льгот;
- выпуск облигационных займов;
- заключение концессионных соглашений;
- содействие включению в федеральные целевые программы социально значимых и наиболее эффективных инвестиционных проектов;
- организацию семинаров, конференций по проблемам осуществления инвестиционной деятельности, ярмарок инвестиционных проектов;
- создание информационной системы обеспечения инвестиционной деятельности на территории Приморского края.

Государственная поддержка инвесторов, реализующих приоритетные инвестиционные проекты на территории Приморского края, осуществляется в следующих формах: государственные гарантии; предоставление бюджетных кредитов; предоставление бюджетных средств для финансирования инвестиционного проекта; субсидирование части процентной ставки по привлекаемым банковским кредитам.

Необходимость повышения инвестиционной привлекательности рыбной промышленности бесспорна и невозможна без государственной поддержки. В части решения данного вопроса государство предпринимает попытки стимулирования развития рыбоперерабатывающих и сопутствующих производств, однако такие инициативы носят единичный характер. В соответствии с письмом «Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2007–2011 годах» [198], распространенным Департаментом рыбного хозяйства Приморского края, Минсельхоз РФ и Росрыболовство РФ разработали проект концепции федеральной целевой программы «Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2007–2011 годах». В рамках данного проекта предусматривается государственная поддержка рыбопромышленных товаропроизводителей в виде субсидирования части процентной ставки по кредитам, полученным на обновление рыбоперерабатывающего оборудования, на приобретение предметов материально-технического снабжения и снаряжения, а также по кредитам, привлекаемым для строительства рыбопромысловых судов на отечественных судостроительных предприятиях. На реализацию данных направлений, а также развитие инвестиционной деятельности предприятий и организаций рыбохозяйственного комплекса в 2007–2011 годах предусматривается направить средства федерального бюджета в размере около 30% от общего размера необходимых средств.

В принятой концепции «Основные направления развития и совершенствования производственно-хозяйственной деятельности рыбного хозяйства Приморского края до 2015 г.» определен общий спектр проблем развития предприятий, требующий непосредственного содействия со стороны органов государственной власти региона. В частности, указывается, что основные производственно-экономические показатели рыбохозяйственных комплексов Приморского края, Дальневосточного региона и России свидетельствуют о том, что в условиях наступившей стабилизации экономики страны, характеризующейся ежегодным ростом ВВП, рыбохозяйственный комплекс страны продолжает переживать социально-экономический кризис, принявший затяжной и системный характер, прежде всего из-за наличия правового вакуума в основных сферах рыбохозяйственной деятельности – охране запасов водных биологических ресурсов и обеспечении рационального устойчивого рыболовства в морских водах национальной юрисдикции.

Данный кризис также явился следствием того, что:

1) меры, принятые органами государственной власти по стабилизации работы рыбопромышленного комплекса страны и улучшению его функционирования, в истекшем периоде не носили системного характера и практически не обеспечивали преодоление кризиса, а также не способствовали выходу отрасли из него в ближайшем будущем;

2) многие положения нормативных документов, принятых законодательной и исполнительной властью страны, напрямую касающиеся работы рыбопромышленного комплекса и ориентирующие направление его деятельности на

участие в обеспечении продовольственной безопасности путем стабилизации и развития отрасли, не были реализованы и практически преданы забвению;

3) фактически произошла подмена ориентиров работы рыбопромышленного комплекса, выразившаяся в мобилизации усилий федеральных ведомств на выполнение бюджетного задания по сбору денежных средств за право пользования водными биоресурсами в ущерб долговременных социально-экономических интересов населения страны, приморских регионов, хозяйствующих субъектов, трудовых коллективов и отрасли в целом;

4) не получили должного применения и развития в отрасли экономические методы управления процессами рационального использования водных биоресурсов, отраслевого производственного потенциала, в том числе флота и береговой материально-технической базы;

5) до настоящего времени не обеспечен комплексный подход к решению задач повышения эффективности работы отрасли, основывающийся на взаимосвязанном решении проблем рационального использования водных биоресурсов, оптимизации развития производственного потенциала рыбной промышленности, улучшения финансового состояния предприятий отрасли.

Кроме того, на углубление кризиса повлияли:

– общее ухудшение запасов водных биоресурсов исключительной экономической зоны России, депрессивное состояние отдельных видов высоколиквидных объектов промысла, недоучет геополитических интересов России в мировом рыболовстве;

– отсутствие обоснованной государственной политики, в том числе программы становления и развития рыбного хозяйства в условиях формирования рыночных отношений, либерализации внешнеэкономической деятельности, ценообразования и формирования тарифов;

– практически полное прекращение государственной поддержки реального сектора экономики;

– разрушение вертикали государственного управления рыбохозяйственным комплексом, принудительная ломка объективно сложившихся и длительно функционирующих горизонтальных производственно-технологических связей между хозяйствующими субъектами отрасли;

– игнорирование органами исполнительной власти страны как собственных решений, принятых по стабилизации работы рыбохозяйственного комплекса, так и касающихся его федеральных законодательных актов без каких-либо последствий за допущенное их невыполнение;

– отсутствие традиционного внимания на отраслевом уровне к проблемам флота, несоответствие его потенциальных возможностей поставленным перед отраслью задачам с учетом состояния сырьевой базы, в первую очередь высоко rentабельных объектов промысла, высокий физический износ и моральное старение флота;

– недостаточный уровень научно-технического потенциала отрасли и несовершенство действующего экономического механизма хозяйствования, при котором принятие управленческих решений со стороны государственной власти

и хозяйствующих субъектов по его измерению не подкреплено необходимыми научными обоснованиями;

- развал береговой базы основного производства и обслуживающей инфраструктуры, несовершенство системы торговли рыбными товарами;
- высокие тарифы на перевозку рыбопродукции железнодорожным транспортом и отсутствие благоприятных условий обслуживания промысловых и приемно-транспортных судов в отечественных рыбных портах.

Поскольку ситуация в рыбопромышленном комплексе Приморского края и Дальнего Востока в целом напрямую связана с общей обстановкой в рыбном хозяйстве России, то выход из кризисного состояния возможен только путем принятия кардинальных мер по правовому, экономическому, научно-техническому и организационному развитию.

Однако даже в случае решения отраслевых проблем развитие рыбной промышленности будет сдерживаться рядом проблем общероссийского характера, наиболее важная из которых заключается в необходимости проведения модернизации значительной части производственного потенциала страны. Поэтому требуется разработка целенаправленной промышленной политики государства, сочетающей, с одной стороны, планомерное постепенное списывание изношенных фондов, с другой – продуманный выбор государственных приоритетов для поддержки перспективных производств и, с третьей стороны, – создание системы социальной безопасности, которая смогла бы смягчить негативные последствия экономической реконструкции подобных масштабов.

Другая серьезная проблема – необходимость оздоровления кредитно-финансовой системы страны. Решение ее связано с регулированием инфляционных процессов, созданием благоприятной обстановки в области налогообложения, кредитования, ценообразования, продолжением регулирования курса по отношению к иностранным валютам; обеспечением надежных политических и экономических гарантий сохранности отечественных капиталов и возможности для их прибыльного инвестирования внутри страны.

Следующая проблема касается создания системы государственного протекционизма предприятиям малого и среднего бизнеса, поскольку нормализация экономической жизни страны и ее научно-технические перспективы должны быть связаны не только и даже не столько с деятельностью промышленных гигантов, сколько с инициативой малых и средних предприятий, борющихся своими идеями и продукцией за место на рынке.

Помимо этих проблем федеративного значения важной отраслевой проблемой остается защита среды обитания биологических ресурсов от загрязнения, вследствие хозяйственной деятельности населения прибрежных территорий и освоением минеральных ресурсов континентального шельфа. В наибольшей степени она касается внутренних морей и прибрежных зон океана, где сосредоточены и воспроизводятся основные промысловые виды рыб и нерыбных объектов и расположены перспективные районы для развития марикультуры.

Основными региональными проблемами развития рыбной промышленности Приморского края являются:

- 1) недостаточная изученность сырьевой базы прибрежной зоны;

2) отсутствие специализированных судов, способных обеспечить ведение эффективного промысла тихоокеанского кальмара и сайры в прилегающих водах Японского моря;

3) медленное формирование рыночной инфраструктуры (бирж, торговых домов, оптовых и розничных рынков рыбных товаров, банков, страховых компаний, инвестиционных фондов);

4) отсутствие действенной законодательной системы, защищающей отечественного товаропроизводителя;

5) «вымывание» из региона наиболее квалифицированных кадров. Поэтому есть основания ожидать в ближайшей перспективе дальнейшего роста демографической напряженности в регионе, прежде всего за счет безработицы и миграции населения в западные районы страны;

6) напряженность экологической обстановки во многих районах зал. Петра Великого.

Основные внутренние проблемы развития рыбопромышленного комплекса края обусловлены:

– ухудшением состояния сырьевой базы отечественной экономической зоны вследствие как природных причин, так и возрастающего промыслового, в том числе международного и браконьерского промысла;

– высоким физическим износом и моральным старением основных производственных фондов, особенно промыслового флота;

– нарушением баланса между мощностями добывающего флота и биоресурсами, а следовательно, недоиспользованием значительной части производственных мощностей флота и береговых предприятий;

– банкротством рыбообрабатывающих предприятий в прибрежной зоне края;

– отсутствием инвестиционных возможностей у большинства из многочисленных предприятий рыбной промышленности края;

– сырьевой направленностью экспорта рыбных товаров и низким уровнем организации их реализации на внешнем рынке.

Поэтому для выполнения задачи государственной важности по обеспечению продовольственной безопасности страны необходимо, помимо разрешения внутренних, региональных и отраслевых проблем, обеспечить создание условий для увеличения поставок рыбных товаров отечественными производителями на внутренний рынок, что должно явиться одним из наиболее действенных рычагов для преодоления кризисного состояния отрасли. В этих целях соответствующим органам законодательной и исполнительной власти Российской Федерации необходимо обеспечить решение вопросов по:

– выделению квотирования экспорта рыбных товаров через институт специальных экспортёров и импорта рыбных товаров в интересах защиты отечественных производителей. При этом поставку товаров за рубеж осуществлять только через отечественные порты;

– установлению госзаказа на поставку рыбных товаров, в том числе спецпотребителям, с соответствующей системой экономического стимулирования участников его выполнения;

– созданию фонда льготного кредитования производителей рыбной продукции из средств, поступающих в бюджет от иностранных судовладельцев за право промысла в исключительной экономической зоне России;

– созданию и развитию системы специализированных региональных и межрегиональных оптовых рынков рыбных товаров и информационно-аналитического обслуживания участников торгов с целью ограничения числа посредников в системе товародвижения, а также установления предела торговых надбавок в оптовом и розничном звеньях;

– созданию государственной лизинговой компании в системе рыбного хозяйства страны для ведения лизинговых операций, связанных со строительством рыбопромыслового флота на отечественных верфях, технического перевооружения и развития береговой обрабатывающей базы, наделив ее уставным капиталом за счет бюджетных средств;

– восстановлению системы статистической отчетности в области рыбной промышленности независимо от форм собственности, реально отражающей масштабы рыбопромышленной деятельности.

В целом, развитие в регионе рыбной промышленности не может идти в разрез с существующими общегосударственными тенденциями, это требует комплексного подхода к решению ключевой проблемы развития отрасли, направленной на повышение ее конкурентоспособности и благосостояния работающего населения. Вместе с тем, отмечается необходимость применения качественно иного подхода к формированию основных положений региональной инвестиционной политики, стимулирующей в итоге создание дополнительных рабочих мест на предприятиях Приморского края с позиций ее рационализации с учетом реальных условий хозяйствования в конкретном муниципальном образовании края. Разработка региональной инвестиционной политики, направленной на стимулирование занятости в регионе, в частности в прибрежных территориях, должна строиться, по нашему мнению, на основе следующих принципиальных положений организации инвестиционного процесса создания рабочих мест.

Реализация предложенных принципов может способствовать повышению эффективности управления процессом инвестирования средств в создание рабочих мест и стимулирования занятости [199]:

– принцип комплексности. Реализация данного принципа позволяет увязать воедино социально-экономическую значимость стимулирования занятости в рыбной промышленности и экономический интерес инвесторов;

– принцип согласованности федеральной, региональной и отраслевой политики занятости и политики экономического развития отрасли и региона предполагает взаимосочетаемость и преемственность локальных программ создания рабочих мест и общего стратегического курса развития отрасли и экономики края;

– принцип приоритетности финансирования предполагает направление средств на развитие рыбной промышленности и стимулирование создания рабочих мест, когда ее подъем приведет к реанимированию и развитию многих сопутствующих отраслей, что по «цепной реакции» приведет к изменению ситуации в области занятости;

– принцип количественной обоснованности – величина создаваемых рабочих мест в отрасли должна соотноситься с потребностями экономики и ресурсным обеспечением, которое даст возможность функционирования рабочим местам;

– принцип экономической эффективности отражается в совокупных затратах на создание рабочих мест, которые не должны превышать совокупный эффект (социальный и экономический) от их введения. Необходимо найти оптимальное соотношение между положительным и отрицательным эффектом создания рабочих мест. Создание неэффективных, низкооплачиваемых рабочих мест нецелесообразно, так как формально уровень безработицы снижается, но социальная напряженность не спадает в связи с низким доходом работников. При этом видимый экономический эффект также отсутствует из-за невысокой производительности труда.

Целью рационализации инвестиционных мероприятий органами региональной власти должно стать содействие в расширении бизнеса рыбопромышленных предприятий и увеличении числа рабочих мест. Исходными предпосылками целесообразности таких мероприятий являются наличие и распределение уже функционирующих предприятий рыбной промышленности по территории, так как создание дополнительных рабочих мест наиболее предпочтительно в рамках уже действующих хозяйствующих субъектов.

Первым этапом подхода конкретизации региональной инвестиционной политики выступают оценка реальной возможности отдельного муниципального образования обеспечить повышение доходности дополнительного рабочего места. Уровень прибыльности рабочего места во многом определяется тем, насколько эффективно осуществляется производство в целом в рамках предприятия. Динамичное наращивание объемов производства и продаж, эффективное использование средств и предметов труда, оптимизация структуры затрат обеспечивают основу для получения предприятием положительного финансового результата и, как следствие, расширения масштабов деятельности, обеспечения возможности дальнейшего самостоятельного инвестирования средств в развитие предприятия.

Анализ территориального распределения крупных предприятий Приморского края показывает, что наибольшее количество сконцентрировано преимущественно в южных районах края: Владивосток, Находка, Хасанский район (рис. 5.9). [Источник: составлено автором по материалам Департамента экономического развития Администрации Приморского края].

На этом фоне остальные рыбопромысловые районы демонстрируют сравнительно более низкую эффективность ведения бизнеса, что и отражается на количестве действующих предприятий.

Таким образом, на данном этапе имеется возможность определить наиболее предпочтительные территории с позиции создания рабочих мест и стимулирования занятости населения.

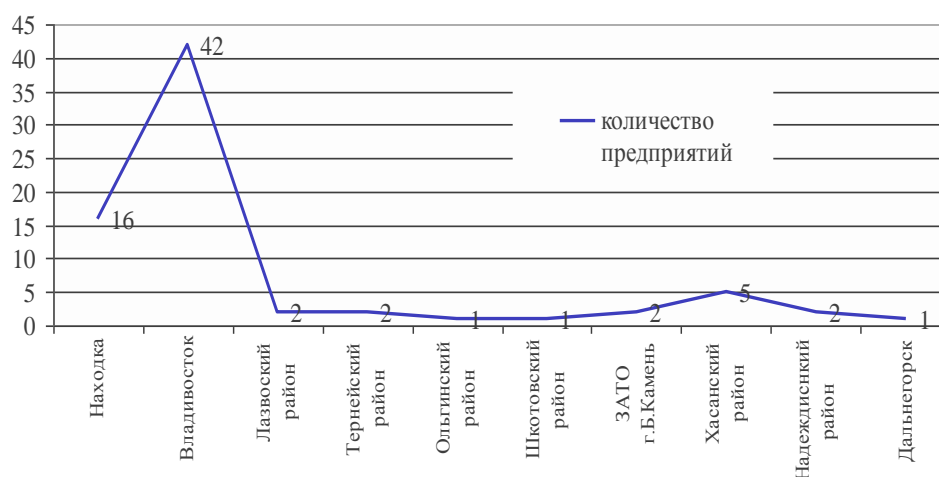


Рис. 5.9. Распределение муниципальных образований края по критерию количества рыбопромышленных предприятий, ед.

Второй этап рационализации инвестиционной политики заключается в территориальном распределении суммарной величины инвестиционных расходов, направляемых на создание рабочих мест (расчет значений которых произведен выше) с учетом возможной прибыльности дополнительного рабочего места.

При организации процесса управления инвестициями в создание рабочих мест в рыбной промышленности, в первую очередь, следует отметить рациональное распределение инвестиционных ресурсов на основе территориальной дифференциации.

Таблица 5.8

Расчет совокупной величины инвестиций, требуемых для создания рабочих мест

В млн руб.

Место нахождения	Требуемый размер инвестиций для создания рабочих мест в 2008–2018 гг., млн руб.	Уд. вес предприятий в общем числе крупных компаний, %	Предельное количество рабочих мест, вводимых за период 2008–2018 гг., тыс. чел.
1	2	3	4
Находка	7440,67	21,62	17,73
Владивосток	19534,33	56,76	46,55
Лазовский район	929,22	2,7	2,21

Окончание табл.5.8

1	2	3	4
Тернейский район	929,22	2,7	2,21
Ольгинский район	464,61	1,35	1,11
Шкотовский район	464,61	1,35	1,11
ЗАТО г. Б. Камень	929,22	2,7	2,21
Хасанский район	2326,50	6,76	5,54
Надеждинский район	929,22	2,7	2,21
Дальнегорск	464,61	1,35	1,11
Итого	34415,67	100	82,02

Источник: рассчитано автором

Очевидно, что в данном случае при разработке инвестиционной политики наибольшие финансовые преференции должны приобретать объективно более благополучные территории, которые в состоянии самостоятельно наращивать объемы продаж и осуществлять инвестирование в создание дополнительной занятости населения. К таким районам по результатам исследования следует отнести г. Владивосток, Находку и территорию Хасанского района. Вместе с тем, противоположная направленность распределения средств в пользу менее развитых и состоятельных районов выявляет экономическую неэффективность такого мероприятия и возможна только на базе полномасштабной реализации программ заселения депрессивных территорий Приморского края.

Объективные предпосылки развития экономики и новые условия хозяйствования вызывают необходимость перехода к инновационным методам управления экономикой и требуют использования иных, отличных от командно-административных, методов воздействия. В данном случае в качестве инновационного подхода к решению проблем занятости в рыбопромышленном комплексе можно отнести переход к проектному управлению. Можно рассматривать реализацию проекта по созданию рабочих мест как некоторый процесс, в рамках которого предполагается трансформация исходного состояния в желаемый конечный результат.

В общем виде под инвестиционным проектом (ИП) понимается инвестиционная акция, которая предполагает вложение определенных ресурсов: финансовых, материальных, человеческих для получения запланированного результата и достижения желаемых целей в конкретные сроки [200–203].

Рассматривая реализацию инвестиционного проекта по созданию рыбопромышленных предприятий, в контексте повышения количества рабочих мест в Приморском крае ($ИП_{срм}$) можно дать следующее определение. Инвестиционный проект – это вложение средств в формирование материально-технической

базы и обеспечение ее дальнейшего функционирования как основы формирования спроса на рабочую силу и повышения занятости.

Инвестиционный проект характеризуется следующими признаками:

– нацеленность направления действий на конечный определенный результат. Создание рыбопромышленных производств в аспекте стимулирования занятости в конечном итоге должно обеспечить базу для дополнительного привлечения рабочей силы;

– скоординированность исполнения взаимосвязанных действий: для реализации проекта по созданию рыбопромышленного предприятия как базы рабочих мест требуется совместное взаимодействие участников проекта;

– четкие границы начала и конца проекта: в качестве начала проекта по созданию (расширению масштабов) рыбопромышленного предприятия следует рассматривать момент обоснования и планирования создания предприятия; окончанием проекта будет начало функционирования рыбопромышленного предприятия, в результате чего рабочая сила будет обеспечена рабочими местами и вовлечена в процесс производства.

Целью реализации ИП является получение прибыли и/(или) прирост капитала. Рабочая сила – своеобразный капитал (ресурс), без воспроизводства которого невозможно представить функционирование и развитие экономики.

Мы считаем возможным в рассматриваемом ИП определить в качестве цели инвестирования возможность комплексного решения социально-экономических проблем не только рыбной промышленности, но и региона. В первую очередь, рабочая сила может воспроизводиться за счет создания максимального количества экономически эффективных рабочих мест. Одновременно, развитие рыбной промышленности на основе прибрежного рыболовства, рыбоперерабатывающих производств не противоречит и может привести к основной цели инвестирования – получению прибыли, выпуску новой, конкурентоспособной продукции.

Методология проектного управления представляет собой совокупность организационных этапов, функций, методов управления, позволяющих реализовать проект.

Анализ работ отечественных и зарубежных ученых в области управления инвестиционными проектами позволяет выделить 3 основные стадии реализации инвестиционного проекта [202, 204, 205, 206]. В этой связи возникает необходимость определения этапов развития и реализации проектного управления. Считаем, что реализация инвестиционного проекта может осуществляться по следующим стадиям:

1) начальная стадия или прединвестиционная, которая включает формулировку цели, инициацию проекта, его планирование;

2) инвестиционная, в рамках которой происходят непосредственная разработка, обоснование и исполнение проекта;

3) эксплуатационная – когда происходит завершение проекта с достижением желаемых целей, полезного эффекта.

Характеризуя данные стадии, исходя из цели нашего исследования, можно определить, что инициация данного проекта вызвана необходимостью решения

проблем занятости населения Приморского края, в частности стимулированием притока рабочей силы в рыбную промышленность.

Реализация второго этапа связана с документационным обеспечением, созданием рыбопромышленных хозяйств, техническим проектированием, финансовым обеспечением реализации проекта, организацией необходимой производственной инфраструктуры.

На последней фазе происходит запуск производства, то есть функционирование производства. Рабочая сила обеспечена рабочими местами, следовательно, достигается желаемый полезный эффект, соответствующий первоначальной цели – стимулированию занятости за счет создания рабочих мест.

Важной составляющей осуществления проектного управления является четкое определение участников проекта, тех субъектов, которые вовлечены в процесс реализации проекта.

В первую очередь, проект инициируется субъектом, который определяет необходимость его реализации. По методологии проектного управления такой субъект считается заказчиком. Заказчик – будущий владелец, пользователь результатами проекта. В качестве такового может выступать и физическое, и юридическое лицо [202. С. 61].

Заказчиком могут выступать как один, так и несколько субъектов, имеющие общие интересы и объединившие свои усилия и капиталы для реализации проекта.

При рассмотрении реализации проекта по созданию рыбопромышленных предприятий как базы рабочих мест в рыбной промышленности, очевидно, что заказчиком могут быть несколько субъектов. В первую очередь, это администрация края, заинтересованная в решении проблем занятости и одновременном развитии экономики региона. В качестве заказчика можно рассматривать безработное население края, которое заинтересовано в обеспечении рабочим местом и повышении своего благосостояния.

Существенным является интерес владельцев рыбопромышленных предприятий (добывающих и перерабатывающих компаний), прочих смежных отраслей (транспорт, тара, торговля и т.д.), которые существенно могут повысить эффективность своей деятельности. Таким образом, при создании рабочих мест достигается двойной эффект (социальный и экономический), удовлетворяющий интересы сразу нескольких субъектов.

Следующий участник проекта – инвестор, то есть сторона, обеспечивающая финансирование проекта, другими словами, вкладывающая свои свободные средства в реализацию проекта. В зависимости от источников финансирования (бюджетные средства, частный капитал, заемные ресурсы, сбережения граждан) инвестор и заказчик могут выступать в одном лице.

Одним из наиболее важных участников проекта, обеспечивающих успешность его реализации, являются руководитель проекта (проект-менеджер) и команда проекта. Руководитель и команда проекта – организационная структура, которая реализует полномочия по руководству проектом и выполняет функции, обеспечивающие достижение конечной цели исполнения проекта.

Преимущества проектного управления отчасти состоят в том, что инвестор имеет возможность делегировать часть своих полномочий менеджеру (руководству) и команде проекта. Изначально инвестор желает осуществлять максимум контроля за использованием своих финансовых ресурсов. Однако механизм проектного менеджмента позволяет переложить функцию контроля за реализацией проекта на проект-менеджера.

Считаем важным отметить, что под объектом управления инвестициям в создание рабочих мест мы рассматриваем инвестиционный проект. Использование инвестиционных ресурсов неотделимо от реализации инвестиционного проекта, поэтому считаем правомерным рассматривать процесс управления инвестициями через «призму» управления инвестиционным проектом.

На первоначальном этапе управления субъект управления проводит оценку сложившихся условий функционирования рыбной промышленности. На данном этапе важно определить следующие моменты.

В качестве субъекта управления возможно рассматривать администрацию края. Однако с точки зрения оптимизации процесса управления инвестициями в создание рабочих мест, мы считаем целесообразным реализацию управленческой функции возложить на единый орган управления инвестициями.

Деятельность предлагаемого органа должна быть направлена на сближение интересов работодателя, граждан, инвестора, органов власти.

Объединение усилий администрации края и территорий, органов власти, представителей рыбопромышленных предприятий, финансовых институтов, научного сообщества может позволить наилучшим образом скоординировать действия по реализации инвестиционных проектов, ориентированные на создание рабочих мест в рыбной промышленности.

На следующем этапе на основе предложенной ранее методики определения территориальной дифференциации следует разработать региональную инвестиционную политику с выделением наиболее приоритетных территорий.

В последующем осуществляются предварительная разработка и оценка модели инвестиционного проекта с дальнейшей корректировкой и утверждением реального инвестиционного проекта, который будет непосредственно реализован.

На заключительном этапе проводится оценка конечных результатов фактически реализованного инвестиционного проекта. В рамках предложенной схемы управления реализуются основные управленческие функции: планирование, учет, анализ, контроль.

Предлагаемый орган управления будет централизованно выполнять функции по обоснованию, финансированию, реализации и оценке результативности инвестиционных проектов.

5.3. Оценка эффективности инвестиций в создание рабочих мест

Одним из наиболее важных этапов управления инвестициями является оценка их эффективности. Эффективность рассматривают, с одной стороны, как соотношение затраченных ресурсов к будущим выгодам от реализации ИП. Второй подход предполагает оценку соответствия поставленных целей инвестиро-

вания полученным результатами и отражает степень удовлетворения интересов инвесторов.

Эффективность инвестиционного проекта – это категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам его участников. В связи с этим необходимо оценивать эффективность проекта в целом, а также эффективность участия в проекте каждого из его участников [202].

В контексте создания рабочих мест большим преимуществом будет обладать инвестиционный проект, обеспечивающий большую занятость при наименьших затратах.

На данном этапе очевидна тесная взаимосвязь рассматриваемой методики с общими методами инвестиционного и микроэкономического анализа.

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования.

Она включает в себя:

- социально-экономическую эффективность проекта;
- коммерческую эффективность;
- бюджетную эффективность.

При разработке критериев эффективности сложность вызвана тем, что необходимо свести воедино интересы потенциальных инвесторов и участников проекта. Участие в реализации инвестиционного проекта нескольких субъектов может привести к несовпадению их интересов и, как следствие, к оценке реализации ИП по различным показателям.

В теории и практике разработки инвестиционных проектов и их реализации принято различать эффективность проекта и эффективность участия в проекте [207, 208, 209, 210].

При реализации инвестиционного проекта необходимо рассмотреть и оценить влияние ИП на уровень экономического развития региона, территории, отрасли и обеспечение динамики экономического роста. Такой критериальный подход позволяет оценить экономическую эффективность от реализации ИП. Оценка экономической эффективности базируется на предпосылке – «каков макроэкономический эффект».

Экономическая эффективность реализации инвестиционного проекта по созданию рыбопромышленных предприятий как базы рабочих мест проявляется в виде прямого и косвенного эффектов. Прямой эффект оценивается изменением объема ВРП. Косвенный эффект обеспечивается действием так называемого эффекта «мультипликатора дохода», когда рост доходов участников проекта приводит к увеличению ВРП.

Рассматривая эффективность проекта по созданию рабочих мест в рыбной промышленности в целом в качестве индикаторов, позволяющих оценить степень достижения желаемого результата, можно рассматривать:

- прирост численности занятых в рыбной промышленности;
- снижение уровня безработицы в отрасли и крае;
- повышение благосостояния населения региона.

Определяя эффективность для участников проекта можно определить следующие критерии.

Для администрации края эффект выражается в улучшении социально-экономического положения региона, что можно охарактеризовать такими показателями, как увеличение объемов производства товаров и услуг, рост платежеспособного спроса населения, увеличение наполняемости бюджета за счет налоговых поступлений, обеспечение продовольственной безопасности, наиболее рациональное использование естественной сырьевой базы.

Владельцы рыбопромышленных предприятий и предприятий прочих смежных отраслей получают эффект, выражаемый в виде увеличения объемов производства, роста прибыли, повышения рентабельности.

Инвестор получает эффект от реализации проекта в виде приумножения своих средств, что соответствует цели любого инвестора – получение экономических выгод (прибыли) при минимальных вложениях. Достижение желаемых выгод с точки зрения использования рабочей силы возможно как интенсивным путем (за счет сокращения численности персонала, но стимулирования повышения производительности труда), так и экстенсивным (за счет создания новых ЭРМ и привлечения дополнительной рабочей силы). С позиций инвесторов создание новых рабочих мест не всегда целесообразно, так как требует дополнительных затрат. Однако нельзя игнорировать факт, что инвестиционная политика должна носить и трудостимулирующий характер, иначе говоря, созданный инвестиционный климат должен способствовать решению комплекса социальных проблем. Необходимо оптимальное соотношение, удовлетворяющее интересам всех сторон: государства, инвесторов, населения.

Критерием оценки социальной эффективности реализации инвестиционного проекта по созданию предприятий рыбной промышленности как базы создания рабочих мест является повышение уровня занятости и уровня благосостояния населения. В качестве показателей для оценки социальной эффективности реализации инвестиционного проекта мы предлагаем использовать следующие показатели:

1) прирост общей численности занятых работников при реализации ИП. Данный показатель представляет собой сумму прироста постоянных работников, занятых в рыбной промышленности, прироста сезонных работников, привлекаемых на работы, прироста работников сопряженных отраслей. Методика расчета прироста представляет собой сравнение численности работников «до» и «после» реализации ИП соответственно по каждой группе:

$$\Delta Ч(з) = \sum(\Delta Ч(n) + \Delta Ч(сез) + \Delta Ч(с)), \quad (5.2)$$

где $\Delta Ч(з)$ – прирост общей численности занятых при реализации ИП;

$\Delta Ч(n)$ – прирост численности постоянных работников, занятых при реализации ИП;

$\Delta Ч(сез)$ – прирост численности сезонных работников, занятых при реализации ИП;

$\Delta Ч(с)$ – прирост численности работников сопряженных отраслей, занятых при реализации ИП.

2) доля занятых работников в рыбной промышленности в общей численности работников территории, где реализуется ИП:

$$D(z)_p = Ч(z)_p / Ч(z)_m, \quad (5.3)$$

где $D(z)_p$ – доля занятых работников в рыбной промышленности;
 $Ч(z)_m$ – численность занятых работников в рыбной промышленности;
 $Ч(z)_p$ – численность занятых работников территории;

3) доля занятых работников сопряженных отраслей в общей численности работников территории, где реализуется ИП:

$$D(z)_{conp} = Ч(z)_{conp} / Ч(z)_m, \quad (5.4)$$

где $D(z)_{conp}$ – доля занятых работников в сопряженных отраслях;
 $Ч(z)_{conp}$ – численность занятых работников в сопряженных отраслях;
 $Ч(z)_m$ – численность занятых работников территории;

4) изменение заработной платы по группам работников: постоянные, сезонные, сопряженных отраслей. Методика расчета данных показателей представляет собой сравнение средней заработной платы работников «до» и «после» реализации ИП, соответственно по каждой группе:

$$\Delta Z(n) = Z(n)_1 - Z(n)_0, \quad (5.5)$$

где $\Delta Z(n)$ – изменение заработной платы постоянных работников, занятых в рыбной промышленности;

$Z(n)_1$ – заработная плата постоянных работников, занятых в рыбной промышленности после реализации ИП;

$Z(n)_0$ – заработная плата постоянных работников, занятых в рыбной промышленности до реализации ИП;

$$\Delta Z(сез) = Z(сез)_1 - Z(сез)_0, \quad (5.6)$$

где $\Delta Z(сез)$ – изменение заработной платы сезонных работников, занятых в рыбной промышленности;

$Z(сез)_1$ – заработная плата сезонных работников, занятых в рыбной промышленности после реализации ИП;

$Z(сез)_0$ – заработная плата сезонных работников, занятых в рыбной промышленности до реализации ИП;

$$\Delta Z(c) = Z(c)_1 - Z(c)_0, \quad (5.7)$$

где $\Delta Z(c)$ – изменение заработной платы работников сопряженных отраслей;

$Z(сез)_1$ – заработная плата работников сопряженных отраслей после реализации ИП;

$Z(сез)_0$ – заработная плата работников сопряженных отраслей до реализации ИП;

5) прирост средней совокупной заработной платы. Данный показатель определяется как разница средней заработной платы работников, занятых в рыбной промышленности «до» и «после» реализации ИП:

$$\Delta Z(cp) = Z(cp)_1 - Z(cp)_0, \quad (5.8)$$

где $\Delta Z(cp)$ – изменение средней заработной платы работников, занятых в рыбной промышленности;

$Z(сез)_1$ – заработная плата работников, занятых в рыбной промышленности после реализации ИП;

$Z(сез)_0$ – заработная плата работников, занятых в рыбной промышленности до реализации ИП.

В качестве критерия оценки бюджетной эффективности реализации ИП по созданию рабочих мест в рыбной промышленности мы рассматриваем дополнительный приток средств в бюджет и экономию бюджетных средств.

В качестве показателей бюджетной эффективности можно использовать:

1) показатель совокупного бюджетного эффекта, который представляет собой сумму – прямых налоговых поступлений (от функционирования предприятий рыбной промышленности и повышения численности занятых работников) и косвенных налоговых поступлений (от функционирования смежных отраслей и повышения численности занятых работников в них)

$$БЭ(с) = \sum(НП(n) + НП(к)), \quad (5.9)$$

где $БЭ(с)$ – совокупный бюджетный эффект;

$НП(n)$ – величина чистых прямых налоговых поступлений;

$НП(к)$ – величина чистых косвенных налоговых поступлений;

2) размер совокупной экономии средств, которые могли бы быть направлены на ликвидацию негативных последствий в области занятости и безработицы: экономия средств, направляемых на социальную защиту безработного населения и населения с доходами, ниже прожиточного минимума, экономия бюджетных средств по созданию рабочих мест

$$Э(общ) = \sum(Э(с/з) + Э(срм)), \quad (5.10)$$

где $Э(общ)$ – экономия бюджетных средств общая;

$Э(с/з)$ – экономия бюджетных средств, направляемых на социальную защиту;

$Э(срм)$ – экономия бюджетных средств, направляемых на создание рабочих мест.

Предлагаемая система показателей, по нашему мнению, дает возможность более объективной оценки таких эффектов от реализации инвестиционных проектов, как социальный и бюджетный.

Коммерческую эффективность при реализации ИП можно рассматривать с двух сторон: финансовой и экономической эффективности реализации ИП.

Оценку коммерческой экономической эффективности, исходя из сложившейся методологии [211, 212, 201, 202, 209], рекомендуется проводить по системе следующих основных взаимосвязанных показателей:

- чистый доход (ЧД);
- чистый дисконтированный доход (ЧДД);
- индекс доходности (или индекс прибыльности);
- срок окупаемости (срок возврата единовременных затрат РВ);
- внутренняя норма дохода (или внутренняя норма прибыли, рентабельности).

Коммерческая финансовая эффективность реализации проекта может быть оценена по данным, представленным в отчете о прибылях и убытках; прогноз-

ном балансе активов и пассивов; прогнозном отчете о денежных потоках, генерируемых в ходе реализации проекта.

Основным методом оценки экономической эффективности в инвестиционном анализе признается расчет чистой текущей стоимости NPV (net present value) как разницы между суммой дисконтированных к текущей стоимости денежных потоков, порождаемых реализацией инвестиционного проекта, и суммой дисконтированных текущих затрат, необходимых для его реализации.

В общем виде формула NPV выглядит следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+i)^t}, \quad (5.11)$$

где CF_t – денежные потоки к концу каждого временного периода, причем поступления в последний год реализации проекта (CF_n) включают выручку от реализации объекта инвестирования по остаточной стоимости;

i – желаемая норма прибыльности;

n – соответствующий период;

I_t – инвестиции к концу соответствующих временных периодов, причем инвестиции в последний год реализации проекта (I_n) включают в себя затраты на ликвидацию объекта инвестирования.

Если инвестиции не рассредоточены по нескольким временным периодам, а могут считаться осуществимыми в нулевой период (I_0), то дисконтирование их не производится и формула выглядит следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - I_0. \quad (5.12)$$

Метод применяется для сравнения альтернативных вариантов инвестирования и дает ответ на вопрос, способствует ли тот или иной вариант росту ценности фирмы. Положительное решение об инвестировании принимается, если $NPV > 0$, а из нескольких вариантов выбирается тот, где NPV больше.

Кроме того, наиболее простым показателем является расчет рентабельности инвестиций PI (profitability index), которая представляет собой аналогичный NPV относительный показатель, позволяющий определить, в какой мере возрастает ценность фирмы в расчете на единицу стоимости инвестиций. Показатель рентабельности определяется по следующей формуле:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+i)^t}}, \quad (5.13)$$

где все входящие в числитель и знаменатель величины известны из формулы расчета NPV.

В знаменателе может использоваться величина I_0 , если инвестиции осуществляются в полном объеме в нулевой период

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{I_0}. \quad (5.14)$$

Рентабельность инвестиций является чем-то вроде «меры устойчивости» инвестиционного проекта и инструментом для ранжирования различных инвестиций. Если величина NPV положительна, то показатель рентабельности будет больше единицы, что может служить критерием в пользу выбора данного инвестиционного проекта. Расчет приведенных индикаторов уместен в общей оценке эффективности инвестиций в рабочие места и не требует проведения дополнительных вычислений, традиционных для инвестиционного анализа внутренней нормы доходности и периода окупаемости инвестиций.

Таким образом, для расчета экономической эффективности финансовых вложений в создание дополнительных рабочих места целесообразно использовать данные, полученные ранее в параграфах настоящей работы, а также совершить ряд дополнений:

- 1) в качестве дисконта используется прогнозная величина индекса-дефлятора в экономике Приморского края с приведением на временной период 2008 г.;
- 2) в качестве получаемых потоков доходности признается расчетный ежегодный объем продаж предприятий края.

Проведенные расчеты оценки коммерческой эффективности инвестиций в рабочие места показали, что величина чистой текущей стоимости в 2018 году, до которого нужно создать рабочие места в рыбной промышленности, имеет положительное значение. Итоговая величина чистой приведенной стоимости за весь период инвестиционных вложений составит 42711,0 млн руб. в ценах 2008 г. Таким образом, предлагаемое в данном исследовании инвестиционное содействие повышению рабочих мест оправдано с точки зрения экономической эффективности.

Итак, исследование показало, что наиболее рационально управление инвестициями в создание рабочих мест в рыбной промышленности Приморского края может осуществляться с учетом предлагаемых подходов к управлению инвестициями. Инвестиции должны направляться, в первую очередь, на создание стратегически важных рыбопромышленных предприятий с учетом и на основе региональной инвестиционной политики. Предлагаемый подход к оптимизации региональной инвестиционной политики позволяет выделить наиболее приоритетные территории края с позиции стимулирования занятости и расширения рынка труда.

Предлагаемые показатели оценки эффективности реализации инвестиционных проектов по созданию рабочих мест в рыбной промышленности Приморского края, как мы считаем, могут быть использованы при планировании и реализации процесса управления инвестициями. В результате, создаются предпосылки получить более объективную оценку эффективности реализации проекта не только с позиции коммерческой эффективности, но также социальной и бюджетной эффективности. Объективная оценка реализации инвестиционных проектов существенно повышает качество процесса управления инвестициями в создание рабочих мест. В качестве основных предпосылок организации управления инвестиционным процессом следует выделить: 1) управление инвестициям с целью создания рабочих мест должно строиться с учетом стратегической основы функционирования отрасли; 2) стимулирование занятости в рыбной промышленности может осуществляться на основе реализации инвестиционных проектов по созданию рыбопромышленных предприятий и расширения масштабов деятельности действующих.

Глава 6. НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

6.1. Определение факторов, влияющих на направление процесса реструктуризации

В качестве цели функционирования предприятий, в том числе относящихся к рыбопромышленному комплексу, следует рассматривать: получение прибыли, рост рыночной стоимости, обеспечение устойчивого развития. На достижение поставленной цели оказывают влияние ряд факторов, относящихся к внутренней и внешней среде предприятия.

Начнем наше исследование с изучения факторов, оказывающих опосредованное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов, т. е. относящихся к внешней среде.

Оценку изменений факторов внешней среды правомерно осуществлять с использованием методов структурно-логического, экономического, статистического анализа, метода экспертных оценок и др.

Анализ внешних факторов можно подразделить на анализ макро- и микроусловий.

Макроусловия – общие условия нахождения организации. В большинстве случаев макроокружение не носит специфического характера по отношению к отдельно взятой организации. Однако следует заметить, что степень влияния состояния макроокружения на различные организации различна.

К макроусловиям отнесут следующие:

1. Экономические условия. Предполагается анализ таких характеристик, как темпы экономического роста, величина валового национального продукта, уровень и темп инфляции, уровень безработицы, процентная ставка, производительность труда, курс национальной валюты, нормы налогообложения, платежный баланс, норма накопления, развитость рыночной инфраструктуры, структура населения, уровень образованности рабочей силы.

2. Политические условия и правовое регулирование. Предполагается изучение законов и нормативных актов, устанавливающих правовые нормы и рамки отношений, а также соглашения по тарифам и торговле с другими странами. Политическая идеология, определяющая политику правительства, стабильность правительства

3. Социальные условия. Уяснение влияния на бизнес таких социальных явлений и процессов, как отношение людей к работе и качеству жизни, существующие в обществе обычаи и верования, изменение общественных ценностей и образа жизни, демографическая структура общества, рост населения, уровень образования и т.п.

4. Технологические условия. Анализ возможностей, открывающихся с развитием науки и техники для производства новой продукции, усовершенствования производимой продукции и модернизации технологии изготовления и сбыта продукции.

При осуществлении анализа микроусловий, целесообразно рассматривать следующее.

1. Основные экономические показатели, характеризующие отрасль:

- размеры рынка;
- темпы роста рынка и стадия жизненного цикла;
- число конкурентов и их относительные размеры (множество мелких или в ней доминирует небольшое число крупных фирм);
- количество покупателей и их финансовые возможности;
- направления и темпы технологических изменений, как в процессе, так и в создании новых продуктов: идет интеграция «вперед» или «назад»;
- легкость вхождения в отрасль;
- являются ли продукты фирм-конкурентов высоко или слабо дифференцированными или практически одинаковыми;
- имеют ли компании возможность осуществлять экономию на масштабах производства, транспортировке, маркетинге или проведении рекламных мероприятий;
- является ли высокая степень загрузки производственных мощностей наиболее важным условием низкого уровня расходов производства; имеет ли отрасль доходность выше или ниже среднего уровня прибыли в целом и другие общие и специфические для каждой конкретной отрасли характеристики.

2. Анализ конкурентов включает в себя выявление конкурентов, оценку их конкурентных возможностей, прогноз их последующих шагов, построение карты стратегических групп – компаний с наиболее сильными и слабыми конкурентными позициями.

3. Положение поставщиков (фирм, снабжающих организацию сырьем, полуфабрикатами, энергетическими и информационными ресурсами, финансами и т.п., от которых зависят эффективность работы организации, себестоимость и качество производимого продукта). Конкурентную силу поставщика определяют следующие факторы: уровень специализированности поставщика, величина стоимости переключения на других клиентов, степень специализированности покупателя в приобретении определенных ресурсов, важность для поставщика объема продаж. При анализе поставщиков необходимо исследовать потенциальных поставщиков и условия их работы, стоимость поставляемого товара, гарантии качества, временной график поставки товаров, пунктуальность и обязательность выполнения условий поставки товаров.

4. Анализ рынка рабочей силы в отрасли выявляет потенциальные возможности в обеспечении организации необходимыми кадрами (определенной специализации и квалификации, с достаточным уровнем образования, необходимого возраста, пола и т.д.), политику профсоюзов.

5. Положение покупателей. Профиль покупателя может быть составлен по следующим характеристикам (для товаров массового производства): географическое месторасположение, демографические характеристики (возраст, образование, сфера деятельности), социально-психологические (положение в обществе, стиль поведения, вкусы, привычки), отношение покупателя к продукту (почему он покупает данный продукт).

6. Анализ конкурентных сил в отрасли и их влияние: конкуренция между продавцами внутри отрасли:

- конкуренция со стороны товаров-субститутов;
- возможность появления новых конкурентов внутри отрасли;
- зависимость от поставщиков;
- способность потребителей продукции диктовать свои условия.

Особое внимание на этапе анализа факторов внешней среды, следует уделить определению отраслевых ключевых факторов успеха (КФУ).

Принято выделять следующие типы ключевых факторов успеха (КФУ) (по А.А. Томпсону, А.Дж. Стрикленду).

КФУ, зависящие от технологии: качество проводимых научных исследований (особенно важно в фармацевтике, медицине, космической индустрии и других высокотехнологичных отраслях); возможность инноваций в производственном процессе; возможность разработки новых товаров; степень овладения существующими технологиями.

КФУ, относящиеся к производству: низкая себестоимость продукции (достижение экономии на масштабах производства и т.д.); качество продукции (снижение количества дефектов, уменьшение потребности в ремонте); высокая степень использования производственных мощностей (важно в капиталоемких отраслях); выгодное местоположение предприятия, приводящее к экономии на затратах по транспортировке; доступ к квалифицированной рабочей силе; высокая производительность труда (важно для трудоемких отраслей); возможность изготовления большого количества моделей продукции разных размеров; возможность выполнения заказов потребителей.

КФУ, относящиеся к реализации продукции: широкая сеть дистрибьюторов/дилеров; широкий доступ/присутствие в точках розничной торговли; наличие точек розничной торговли, принадлежащих компании; низкие расходы на реализацию; скорая доставка.

КФУ, относящиеся к маркетингу: высокая квалификация сотрудников отдела реализации; доступная для клиентов система технической помощи при покупке и использовании продукции; аккуратное исполнение заказов покупателей (небольшое количество ошибок и возвратов); разнообразие моделей/видов продукции; искусство продаж; привлекательный дизайн/упаковка; гарантии для покупателей (важны при заказах по почте, реализации новых продуктов и т.д.).

КФУ, относящиеся к профессиональным навыкам руководителя: особый талант (очень важен при оказании профессиональных услуг); ноу-хау в области контроля за качеством; компетентность в области дизайна (особенно важна в текстильной промышленности); степень овладения (знание) определенной технологией; способность (умение) создавать эффективную рекламу; способность быстро переводить новые товары из стадии разработки в промышленное производство.

КФУ, связанные с организационными возможностями, уровнем информационных систем (особенно важен при осуществлении авиаперевозок, транспортировке рыбопродукции, аренде автомашин, в индустрии кредитных карт, гостиничном деле и т.д.); способностью быстро реагировать на изменяющуюся рыночную ситуацию (хорошо отлаженный процесс принятия решений, требуется немного времени для вывода новых товаров на рынок); большим опытом и ноу-хау в области менеджмента.

Прочие КФУ: благоприятный имидж/репутация фирмы у покупателей; общие низкие затраты (не только производственные); выгодное расположение (особенно важно для розничной торговли); приятные в общении, доброжелательные служащие; доступ на финансовые рынки (особенно важно для молодых фирм, работающих в рискованных или капиталоемких отраслях); наличие патентов.

Для ППИ значимыми являются КФУ, относящиеся к производству. Это обусловлено острой необходимостью снижения себестоимости «продукции» и повышения ее качественных характеристик.

Немаловажное значение также имеют КФУ, относящиеся к имиджу, репутации поставщика той или иной продукции или услуги (особенно актуально для предприятий, участвующих в системе конкурсного распределения заказов на постоянной основе).

Для ППИ в современных экономических условиях одним из наиболее влиятельных факторов внешней среды мы рассматриваем систему конкурсного распределения заказов.

Формирование системы конкурсного распределения заказов (основные виды торгов представлены на рис. 6.1) на выполнение определенного вида работ в Приморском крае, равно как и в других регионах России, стало следствием изменения характера связи между «продавцом» и «покупателем».

С организационно-технической точки зрения торги являются сделкой с использованием механизма предложения и акцепта. Если двусторонние контракты в основном состоят из двух этапов, то торги предусматривают несколько этапов, на каждом из которых происходит составление либо подписание соответствующих документов.

Отметим, что при проведении открытых (гласных) торгов представители всех оферентов, если они располагают соответствующим уполномочивающим документом, имеют право присутствовать при вскрытии конвертов с предложениями, а впоследствии и знакомиться с их условиями. Результаты открытых торгов обычно подлежат публикации.

Для определения победителя торгов конкурсной комиссией устанавливается система показателей для стоимостной и бальной оценки ofert, а также методы их соизмерения. Информация об этом обычно публикуется в условиях конкурса.

Оценку эффективности участия предприятия в системе конкурсного распределения заказов предлагается осуществлять в рамках следующей последовательности действий.

1. Установить общий лимит средств тендерных предложений:

$$ТП_{общ} = ТП_1 + ТП_2 + \dots + ТП_n, \quad (6.1)$$

где $ТП_1, ТП_2, \dots, ТП_n$ – денежные средства, дифференцированные в зависимости от источника финансирования.

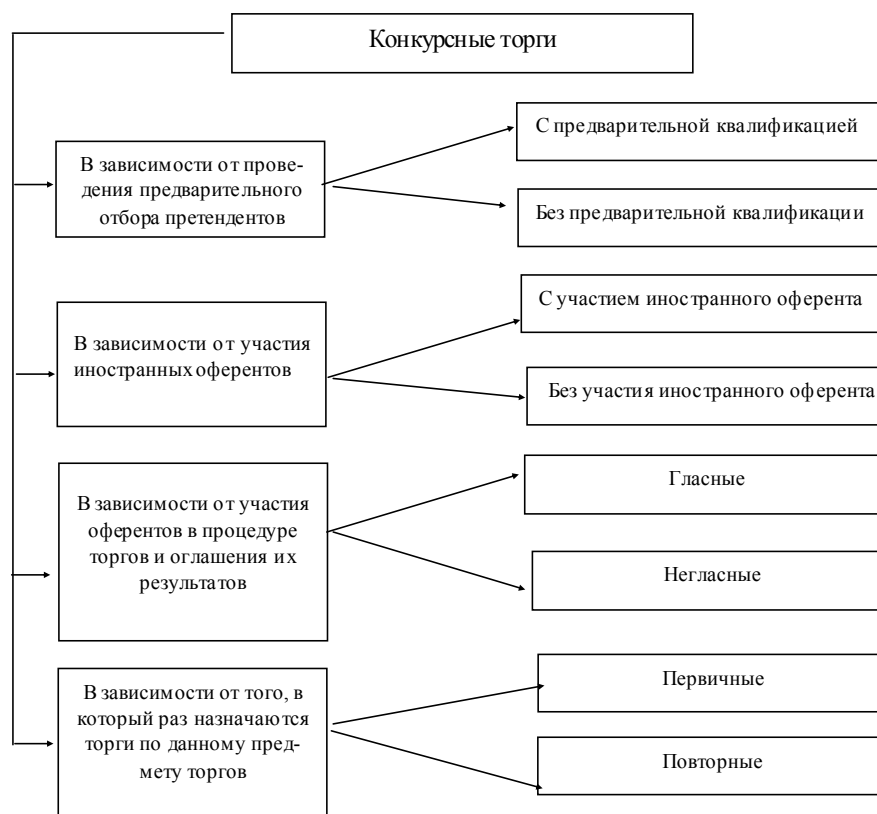


Рис. 6.1. Виды конкурсных торгов

Причем необходимо соблюдение двух условий:

- производить расчет общей суммы только по тем торгам, в которых предприятие принимало участие;
- в расчет общей суммы должны включаться только те средства (инвестиции), которые были реально распределены.

Установить общую сумму выигрышных для предприятия тендерных предложений: $ТП^B_{общ} = ТП_1^B + ТП_2^B + \dots + ТП_n^B$.

Установить в процентном отношении удельный вес выигрышных для предприятия тендерных предложений:

$$P = \frac{\sum_{u=1}^m TP^s}{\sum_{k=1}^m TP_{общ}} \times 100\% \quad (6.2)$$

Условия конкурсных торгов, определяемые заказчиком, во многом обуславливают характер процесса реструктуризации (его направление) участвующих в них предприятий. Чтобы соответствовать предъявляемым требованиям, предприятия обязаны «перестраиваться», обозначив приоритеты, наиболее полно удовлетворяющие требованиям заказчика. Тем самым, именно выигрыш торгов является критерием, по которому следует определять целесообразность выбранного на предприятии направления реструктуризации.

Требования, выдвигаемые к предприятиям рыбопромышленного комплекса, участвующим в системе конкурсного распределения заказов (квот), в перспективе могут быть расширены за счет реализации проектов по созданию в РФ только платных районов промысла.

В качестве основных источников финансирования, мобилизуемых для рыбопромышленной отрасли, можно считать:

- государственные субсидии;
- государственные кредиты;
- кредиты банков;
- средства акционеров- учредителей;
- средства международных специализированных фондов;
- иностранные займы и инвестиции;
- средства бюджетов субъектов РФ.

Для определения показателей, характеризующих эффективность платных районов промысла, обратимся к мотивам их создания. Среди множества целей создания таких районов можно выделить две основные:

- повышение экономического потенциала региона за счет ввода в эксплуатацию транспортной артерии с высокими техническими характеристиками;
- получение дополнительных денежных ресурсов за счет взимания платы за вылов рыбы и морепродуктов.

При решении о формировании платных районов промысла в каждом конкретном случае значимость одной из двух указанных целей может быть разной, приоритетным может быть как получение прибыли, так и развитие инфраструктуры региона.

Теперь перейдем к изучению вопроса, связанного с возможным влиянием факторов внутренней среды предприятия на направление процесса его реструктуризации. Данное влияние, возможно, проявляется в уровне использования этих факторов на различных этапах жизненного цикла предприятия.

Направления реструктуризации предприятия в данной ситуации корректируются в зависимости от уровня использования того или иного фактора на момент преобразования, смещая тем самым акцент структурных изменений в сторону факторов, которые используются наименее эффективно.

Для определения уровня использования факторов внутренней среды предприятия (L_i) мы предлагаем следующую методику.

1. Определить перечень показателей, характеризующих уровень использования i -го фактора.
2. Определить весомость каждого показателя (P_i), на основании экспертной оценки: ($P_1 + P_2 + \dots + P_n = 1$).
3. Определить уровень использования каждого показателя (K_i) путем сравнения его фактического значения с нормативным: $K_i = K_{ф} / K_{н} < 1$.
4. Определить вес (D_i) каждого показателя: $D_i = P_i \times K_i$.
5. Определить уровень использования (L_i) i -го фактора, как сумма весов составляющих его показателей: $L_i = \sum D_i$.

Для предприятий рыбопромышленного комплекса в качестве наиболее значимых факторов внутренней среды в настоящих экономических условиях рассматриваются производственный потенциал и кадровый потенциал. Данное обстоятельство было установлено в процессе исследования с применением метода анализа иерархий. В частности, были выбраны следующие факторы: производственный, кадровый и инновационный потенциалы. В роли альтернативных решений рассматривались: реструктуризация с акцентом на производственный потенциал, реструктуризация с акцентом на инновационный потенциал, реструктуризация с акцентом на кадровый потенциал. Критериями оценки выступали: затраты на мероприятие (вес – 0,148), окупаемость затрат (вес – 0,132), изменение себестоимости «продукции» (вес – 0,187), уровень производительности труда (вес – 0,158), изменение объемов работ (вес – 0,125), рентабельность (вес – 0,199), финансовая привлекательность (вес – 0,045). Оценка альтернатив по каждому из критериев представлена в табл. 6.1. Итоговый вес рассматриваемых альтернатив имеет следующие значения: реструктуризация с акцентом на производственный потенциал – 0,3747, реструктуризация с акцентом на инновационный потенциал – 0,2041, реструктуризация с акцентом на кадровый потенциал – 0,4212.

В заключение заметим, что именно действия по выявлению и анализу факторов, оказывающих влияние на характер (направление) процесса реструктуризации предприятия, формируют «информационный плацдарм» будущих преобразований, реализация которых представляется маловероятной без использования определенного набора организационных инструментов, о которых и пойдет речь далее.

Таблица 6.1

Оценка альтернатив

Альтернатива	Затраты на мероприятие	Окупаемость затрат	Изменен. себестоимости «продукции»	Уровень производительности труда	Изменен. объемов работ	Рентабельность	Финансовая привлекательность
Реструктуризация с акцентом на производств. потенциал	0,2599	0,2602	0,4115	0,4119	0,4123	0,2598	0,2597
Реструктуризация с акцентом на инновационн. потенциал	0,3275	0,3278	0,3147	0,3154	0,3151	0,3276	0,276
Реструктуризация с акцентом на кадровый потенциал	0,4126	0,4120	0,2738	0,2727	0,2726	0,4126	0,4127

6.2. Критерии эффективности проведения реструктуризации

Для оценки эффективности проведения реструктуризации следует, прежде всего, определиться с критериями эффективности.

Эффективность проведения реструктуризации в рыбной промышленности целесообразно оценивать по четырем группам критериев:

- экономические;
- социальные;
- технологические;
- экологические.

Критерии экономической эффективности можно разделить, в свою очередь, на три группы: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

К краткосрочным следует отнести:

1) продуктивность – способность организации обеспечивать необходимое количество и качество продукции в соответствии с требованиями внешней среды. Показателями продуктивности могут быть прибыль, объем продаж, рыночная доля, количество обработанных документов, обслуженных клиентов и т.д.;

2) эффективность функционирования организации – отношение «выходов» производственной системы к вводимым факторам. Показатели эффективности функционирования включают следующие составляющие: стоимость единицы продукции, потери и убытки, время простоя, затраты в расчете на одного клиента, стоимость аренды и др.;

3) качество продукции – совокупность свойств продукции, обеспечивающих удовлетворение запросов покупателей и клиентов в части функционирования изделий и предоставления услуг, причем показатели оценки и суждения о качестве исходят от самих покупателей и клиентов;

4) гибкость реакции (наряду с качеством) – способность организации перераспределять ресурсы с одного вида деятельности на другой для выпуска новых и различных продуктов и услуг, учитывая запросы покупателей;

5) удовлетворенность работников: означает, что работники чувствуют себя комфортно на работе и удовлетворены своей ролью в организации.

К среднесрочным критериям эффективности относятся:

1) конкурентоспособность – характеризует положение организации в отрасли и способность вести успешную конкурентную борьбу;

2) развитие – означает формирование стратегий, позволяющих реагировать на изменения экономических факторов.

К долгосрочному критерию эффективности следует отнести способность организации к выживанию, что возможно при условии обеспечения краткосрочной и долгосрочной эффективности.

По нашему мнению, рынок ценных бумаг учитывает все критерии экономической эффективности в процессе реформирования, что выражается в увеличении или уменьшении стоимости компании.

Таким образом, для оценки эффективности проведения реструктуризации необходимо определить наиболее важные показатели, влияющие на инвести-

ционную привлекательность компании, которая, в свою очередь, воздействует на рыночную стоимость компании.

С точки зрения отдельных групп потенциальных инвесторов, инвестиционная привлекательность предприятия определяется различными показателями, которые можно представить в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Показатели инвестиционной привлекательности предприятия

Управляющие предприятия	Частные инвесторы	Кредиторы
Выручка от реализации	Поток доходов на акцию	Коэффициент текущей ликвидности
Оборачиваемость дебиторской задолженности	Коэффициент выплаты дивидендов	Коэффициент абсолютной ликвидности
Оборачиваемость товарно-материальных запасов	Соотношение ставки доходности и уровня риска	Коэффициент мгновенной ликвидности
Рентабельность производства	Соотношение цены-прибыли на акцию	Ликвидационная стоимость предприятия
Операционный левередж	Прибыль на акцию	Устойчивость потока доходов от производственной деятельности
Эффективность использования трудовых ресурсов	Ставка доходности собственного капитала	Соотношение собственного и заемного капитала
Выручка от реализации, необходимая для достижения нулевой точки прибыли	Ставка доходности инвестированного капитала	Финансовый левередж
Ставка доходности собственного капитала	Перспективы роста цен на акции	Соотношение ставки доходности и уровня риска

Однако в основном интересы инвесторов сходятся: инвестиции на долгосрочной основе производятся с целью получения устойчивого потока доходов в будущем.

Инвестиционная привлекательность для государства определяется более широким кругом показателей, чем для частного капитала, поскольку государству необходимо учитывать влияние инвестиционного проекта на общее социально-экономическое развитие и уровень занятости трудоспособного населения региона, а также на смежные отрасли и экологию.

Иностранные инвесторы помимо ставки доходности и приемлемого уровня риска рассчитывают уровень страхового риска, обусловленного следующими факторами:

- политикой экспроприации;
- политикой национализации;

- политической стабильностью;
- отношением к иностранным инвестициям;
- отношением к частному капиталу;
- влиянием организованной преступности;
- ограничениями на движение капитала;
- конвертируемостью валюты;
- устойчивостью налогового законодательства;
- уровнем инфляции;
- стабильностью валютного курса;
- темпами развития экономики.

Во всем мире рыбная промышленность – одна из капиталоемких отраслей. Инвестиционный потенциал рыбной промышленности – один из самых низких в России.

Рост рыночной стоимости акций рыбопромышленных компаний зависит от объективных показателей инвестиционной привлекательности, субъективных мнений участников фондового рынка, а также макроэкономических показателей экономики.

В рамках законодательства менеджмент компании, стремясь достичь максимизации рыночной стоимости, должен повышать инвестиционную привлекательность компании.

Нами предложена система экономических показателей, которые в совокупности влияют на инвестиционную привлекательность рыбопромышленных компаний и опосредованно на рыночную стоимость.

Данная система показателей отражает эффективность проведения реформ, включая реструктуризацию и реорганизацию, она удобна для оценки эффективности проведения реструктуризации рыбопромышленными компаниями.

Эффективность реструктуризации по социальному критерию.

По нашему мнению, наблюдается зависимость между кадровой политикой организации и эффективностью проведения реструктуризации. Успех проекта реструктуризации полностью определяется умением руководства компании выбрать подход, основанный на использовании человеческих ресурсов и ориентированный на заказчика (клиента).

Это должно быть сделано за счет:

- делегирования ответственности и упрощения взаимодействия между менеджерами и работниками, между компанией и заказчиками;
- подготовки и переподготовки руководителей и специалистов предприятий по вопросам реформирования;
- объединения сотрудников компании вокруг главной цели – качественного (конкурентоспособного) обслуживания все более разборчивого и требовательного потребителя;
- повсеместного внедрения в сознание менеджеров новой концепции управления, основанной на том, что их роль – не контролировать людей, а вдохновлять, вселяя чувство уверенности и победный дух в каждого работника.

Современная концепция управления человеческими ресурсами предполагает:

- более полное использование потенциала сотрудников, а не минимизацию затрат;
- самоконтроль, а не внешний контроль;
- ограниченную, гибкую форму организации;
- повышение роли аналитических функций кадровых служб.

Ключевое понятие кадровой политики реструктурируемого предприятия – «управление персоналом» – имеет два основных аспекта: функциональный и организационный.

В функциональном отношении под управлением персоналом подразумеваются следующие важнейшие элементы:

- определение общей стратегии;
- планирование потребности предприятия в персонале с учетом существующего кадрового состава;
- привлечение, отбор и оценку персонала;
- повышение квалификации персонала и его переподготовку;
- систему продвижения по службе (управление карьерой);
- высвобождение персонала;
- построение и организацию работ, в том числе определение рабочих мест;
- функциональные и технологические связи между ними, содержание и последовательность выполнения работ, условий труда;
- политику заработной платы и социальных услуг;
- управление затратами на персонал.

В организационном отношении управление персоналом охватывает всех работников и все структурные подразделения на предприятии, которые несут ответственность за работу с персоналом.

Важнейшим средством повышения эффективности реструктуризации становится оптимизация психологического климата организации – динамического настроя, который складывается в процессе работы и отражает действительные отношения членов коллектива к компании, своим функциям, правам, обязанностям и нормам поведения.

Оценка психологического климата может производиться в несколько этапов:

- экспресс-анализ психологического климата организации;
- выработка стратегических направлений совершенствования психологического климата коллектива;
- проведение корректирующих мероприятий при помощи привлеченных специалистов.

Важнейшую роль при разработке и реализации программы реструктуризации предприятия играют подготовка и переподготовка руководителей и специалистов компании.

Ее проведение может осуществляться двумя путями: 1) повышение общего профессионально-квалификационного уровня персонала; 2) обеспечение ак-

тивности, заинтересованности и профессионализма персонала в проведении преобразований.

Можно выделить три основные формы участия трудящихся в предпринимательской деятельности:

- участие в прибылях;
- участие в собственности;
- участие в управлении.

Каждая из них может применяться самостоятельно. Однако в последние годы признано, что лучше всего их применять в сочетании, порождая синергетический эффект.

Для разработки эффективной стратегии управления персоналом в рамках комплексной программы преобразований предприятия можно воспользоваться технологией кадрового аудита.

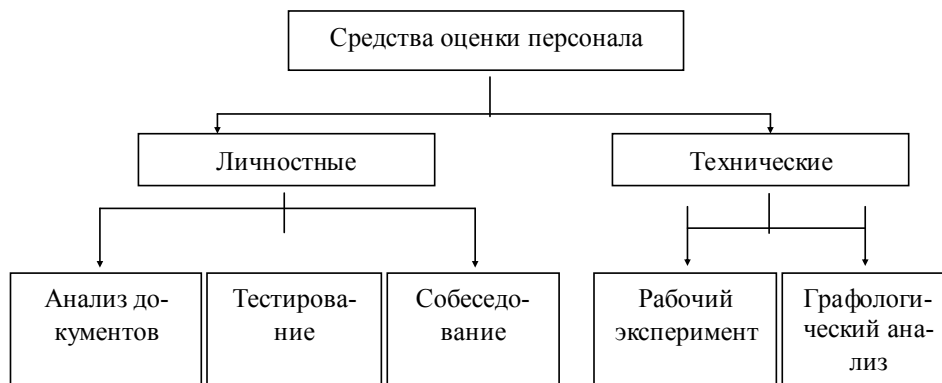


Рис. 6.2. Средства оценки персонала

На основе полученных результатов проводится экспертная оценка персонала. С этой целью деятельность испытуемого подразделяется на отдельные функции и качественные характеристики, каждой из которых независимо от других дается балльная оценка привлеченными для этого экспертами, обладающими высокой квалификацией и профессионализмом. Результирующий показатель эффективности деятельности будущего руководителя определяется с помощью интегрального коэффициента (P_n):

$$P_n = \frac{Q_1 K_1 + Q_2 K_2 + \dots + Q_n K_n}{K_1 + K_2 + \dots + K_m} \quad (6.3)$$

где Q_1, Q_2, \dots, Q_n – оценочный критерий деятельности претендента;

K_1, K_2, \dots, K_m – коэффициент весомости критерия.

Для оценки возможно также использовать следующую шкалу (табл. 6.3).

Таблица 6.3

Значение характерологических признаков руководителя коллектива

№ п/п	Личностные и профессиональные параметры	Уровни показателей			
		низкий	средний	хороший	отличный
1	Компетентность	3,0	5,0	6,0	7,0
2	Коммуникабельность	2,0	4,5	6,5	7,0
3	Эмоциональная устойчивость	2,5	4,0	6,0	6,5
4	Смелость	2,0	4,0	5,5	6,0
5	Доверие	3,0	3,5	4,0	6,0
6	Настойчивость	2,0	4,0	6,0	6,5
7	Личное обаяние	1,5	3,0	4,5	6,0
8	Умение заблаговременно позаботиться о чем-либо	2,0	3,0	4,0	6,0
9	Владение речью	2,0	4,0	5,0	5,5

Кадровая политика рыбной компании направлена на развитие персонала, формирование мотивационных сфер в соответствии со стоящими перед компанией целями и принципами ее корпоративной политики.

Проведем анализ кадровой политики ОАО «ТУРНИФ» для определения степени готовности к реструктуризации.

В 2008 году численность персонала ОАО «ТУРНИФ» сократилась на 4% в сравнении с 2007 годом и составила 6433 человека, что связано с выведением ремонтных видов бизнеса из состава ОАО «ТУРНИФ» и переводом ремонтного персонала в ОАО «ТУРНИФремонт».

В 2007 году на 4,9% увеличилась численность работников, имеющих среднее специальное образование, что также объясняется высокой долей рабочего персонала, переведенного из предприятий коммунального хозяйства. На 2% увеличилась доля работников, имеющих высшее образование.

В мае 2007 года в ОАО «ТУРНИФ» была централизована функция управления персоналом: на базе службы управления персоналом исполнительного аппарата и отделов кадров филиалов создана централизованная служба управления персоналом, в основу функционирования которой положен принцип единой кадровой политики в компании.

В ОАО «ТУРНИФ» реализуется программа по развитию персонала, включающая в себя обучение и мотивацию.

Работа по обучению персонала осуществляется по следующим направлениям:

- инженерно-техническое – выполнение требований надзорных организаций и нормативных документов, повышение квалификации и переподготовка работников, занятых в основном производстве;

- менеджмент – развитие управленческих компетенций руководителей среднего и высшего звена.

В 2007 году прошли подготовку или повысили свою квалификацию 3636 работников ОАО «ТУРНИФ»:

- повысили квалификацию 1724 рабочих, 732 инженерно-технических работника;

- прошли подготовку и переподготовку 930 рабочих;

- вторым профессиям обучены 250 человек.

В ОАО «ТУРНИФ» приоритетом по отношению к результатам производственно-хозяйственной деятельности является охрана труда и здоровья персонала. В компании действует система социальных льгот и гарантий работникам, членам их семей и ветеранам, предусмотренных Коллективным договором и Правилами внутреннего трудового распорядка. С целью эффективной организации работы по обеспечению безопасных условий труда и исключения предпосылок к травматизму систематически проводятся дни техники безопасности.

Все вышеперечисленное позволяет оценить удовлетворительно проведение реформирования в соответствии с социальным критерием.

Эффективность проведения реструктуризации по технологическому критерию зависит от внедрения современных информационных технологий и информационного обеспечения реструктуризации.

В соответствии с концепцией реформирования компания провела проект по разработке среднесрочной стратегии на 2007–2010 гг.

Общая задача проекта – разработка концепции системы управления Обществом на 3-летнюю перспективу с детальной проработкой 2007 г.

В основу проекта было положено решение руководства ОАО «ТУРНИФ» о модернизации системы управления в соответствии с методологией Balanced Scorecard – системы сбалансированных показателей.

Система сбалансированных показателей (ССП) – это механизм последовательного доведения до персонала стратегических целей компании и контроля их достижения через ключевые показатели результативности (КПР). КПР являются, по сути, измерителями степени достижения целей, а также характеристиками эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника с точки зрения реализации заданной стратегии. В этом контексте СПП является целостным инструментом не только стратегического, но и оперативного управления. Преимущество СПП состоит в том, что предприятие, внедрившее эту систему, получает в результате «систему координат» действий в соответствии со стратегией на любых уровнях управления. Все ресурсы, а также сотрудники компании через систему мотивации, тесно завязанную на КПР, сориентированы стратегией компании на ее достижение в ежедневной работе.

Предпосылки для модернизации системы управления созданы в ОАО «ТУРНИФ» в предшествующие пять лет благодаря комплексному внедрению базовых модулей SAP R\3. Получение полной, достоверной и своевременной информации в базовой функциональности R\3 позволяет формировать ССП в модуле стратегического развития SAP-SEM. Настройка модуля SEM выполнялась ОАО «ТУРНИФ» в рамках программы сотрудничества с SAP consult CIS.

В результате этого проекта были получены решения по системе управления на краткосрочную (до 2010 г.) и среднесрочную (до 2012 г.) перспективы, объединенные общим замыслом развития. Для каждой перспективы были определены ответственные за достижение целей из числа топ-менеджеров, разработаны комплексы стратегических целей, стратегические карты топ-менеджеров с ключевыми показателями результативности, намечены процессы, организационные структуры и принципы управления.

Разработка ССП на краткосрочную (до 2006 г.) и среднесрочную (до 2008 г.) перспективы позволила руководству ОАО «ТУРНИФ» перейти к эксплуатации ССП уже в 2004 г., а также увеличить темп развития в среднесрочной перспективе. Разработки осуществлялись с помощью программных продуктов семейства ARIS – мирового лидера среди инструментальных средств для описания, анализа и совершенствования бизнес-процессов [214].

Следует отметить, что 50% попыток внедрения западных корпоративных систем не имеют успеха, а в остальных 50% случаев хорошим результатом является внедрение хотя бы нескольких модулей. Причина в том, что под видом внедрения западной компьютерной системы фактически проводится полная реструктуризация управления. Причем делается это бессознательно: персонал как бы учится программе, а на самом деле ему задаются совершенно другие форматы поведения и управленческой отчетности. Но поскольку происходящее не осознается правильно, то усилия не направлены должным образом. А такие усилия необходимы именно потому, что процесс реструктуризации управления предприятием на порядок сложнее, чем перевод менеджмента на компьютерные технологии.

Другая проблема, но со сходными причинами, возникает при внедрении корпоративных систем российского производства или, как их называют авторы, «комплексных систем автоматизации управления». Все они выросли из бухгалтерских учетных систем – основной точки приложения усилий большинства отечественных разработчиков экономических программ. Поэтому модули таких систем, связанные собственно с управлением, являются чем-то вроде необязательных надстроек, которые слабо интегрируются в единый контур. Существующие же на рынке отдельные программные продукты для финансового анализа и планирования при попытке их внедрения на предприятиях не реализуются должным образом. С одной стороны, для них затруднен сбор необходимой управленческой информации, с другой – на предприятии не существует регламентов использования полученных результатов при принятии управленческих решений. В то же время западные системы вопреки предубеждению, что «при капитализме не планируют», изначально создавались, прежде всего, как системы планирования. (Буква «Р» в конце всех западных стандартов систем управления

предприятием – MRP, ERP, CSRP – обозначает «planning» – «планирование».) А затем уже подключаются учетные модули, по данным которых осуществляются контроль и корректировки планов, т.е. замыкается нормальный управленческий цикл.

Таким образом, «ноу-хау» в создании компьютерных систем менеджмента состоит в разделении процессов постановки и компьютеризации управления компанией. Опыт внедрения бухгалтерских систем здесь неприменим: методику задавало и контролировало государство, регламенты были отработаны на «домашинном» уровне и предприятие могло выступать достаточно грамотным заказчиком, знающим, что ему нужно «автоматизировать». Тем не менее, по образному выражению руководителя московской консалтинговой группы БИТ профессора Кондратьева, «если бы завтра закрылись налоговые инспекции, то на 90% предприятий закрылись бы бухгалтерии», так как данные учета в контуре финансово-экономического управления практически не используются [214]. Следовательно, для достижения ощутимых результатов компьютеризация предприятия должна сопровождаться радикальным пересмотром существующей схемы управления.

Быстрая смена текущих задач и высокая степень неопределенности являются характерными чертами осуществления большинства проектов реструктуризации российских предприятий. В данных условиях доступность точной и своевременной информации часто определяет успех проекта реструктуризации в целом. Для этого необходимо управлять коммуникациями проекта.

Управление коммуникациями проекта реструктуризации (управление взаимодействием, информационными связями) – управленческая функция, направленная на обеспечение своевременного сбора, генерации, распределения и сохранения необходимой проектной информации. Поэтому современное управление коммуникациями невозможно без современных информационных технологий.

Совершенствование коммуникаций в организациях в связи с этим представляет:

- регулирование информационных потоков;
- управленческие действия;
- регулирование системы обратной связи;
- формирование системы сбора предложений;
- создание информационных бюллетеней.

Планирование, реализация и контроль формируют дополнительные возможности управленческого действия в направлении совершенствования информационного обмена.

В той же мере, в какой обратная связь может способствовать совершенствованию межличностного обмена информацией, могут действовать и системы обратной связи, создаваемые в организации. Такие системы составляют часть системы контрольно-управленческой информационной системы в организации. Один из вариантов системы обратной связи – перемещение людей из одной части организации в другую с целью обсуждения определенных вопросов. Опрос работников – еще один вариант системы обратной связи. Такие опросы можно

проводить с целью получения информации от руководителей и рабочих по многим вопросам.

Системы сбора предложений разработаны с целью облегчения поступления информации наверх. Все работники получают при этом возможность генерировать идеи, касающиеся совершенствования любого аспекта деятельности организации. Цель – снижение остроты тенденции фильтрации или игнорирования идей на пути «снизу вверх».

Пример: ящики для предложений, куда работники фирмы могут анонимно подавать свои предложения; частная телефонная сеть, через которую работники получают возможность анонимно звонить и задавать вопросы о назначениях и продвижениях в должности; создание группы руководителей и рядовых работников, которые встречаются и обсуждают вопросы, представляющие взаимный интерес.

Относительно крупные организации, как правило, издают ежемесячные бюллетени, содержащие информацию для всех работников. В подобные бюллетени могут входить статьи с обзором предложений по поводу управления, охраны здоровья работников, нового контракта, нового вида продукции или услуг, ответы руководства на вопросы рядовых сотрудников [215, 216].

Современные информационные технологии внедряются в ОАО «ТУРНИФ», в частности система фирмы SAP-R3. По нашему мнению, важнейшей функцией любой информационной системы должно быть получение корректных данных в нужной (в соответствии со стандартами инвестора) форме. Однако данная система не позволяет на сегодняшний день полностью составлять бухгалтерскую и управленческую отчетность по международным стандартам. Следовательно, нет достаточного информационного обеспечения процесса реструктуризации, в результате чего по технологическому критерию у ОАО «ТУРНИФ» отсутствует достаточная готовность к проведению реструктуризации и реорганизации.

Эффективность проведения реструктуризации по экологическому критерию зависит в целом от экологической политики рыбопромышленных компаний региона. Рыбная промышленность является отраслью, на долю которой приходится около четверти промышленных выбросов, загрязняющих атмосферу, и свыше 60% водопотребления.

В настоящее время в области охраны окружающей среды действуют около 20 федеральных законов и более ста подзаконных актов и общепромышленных норм и правил. Министерство природных ресурсов Российской Федерации, Минздрав России, Росгидромет, Министерство экономики и развития Российской Федерации, Госкомитет по рыболовству Российской Федерации, в которых имеются подразделения по экологии, проводят Государственное управление, планирование, надзор и регулирование.

Требования законодательства в отношении действующих предприятий заключаются в соблюдении ими установленных нормативов выбросов в атмосферу и сбросов в водоемы загрязняющих веществ и соблюдении лимитов водопотребления и размещения отходов, а также в выполнении природоохранных мероприятий по достижению предельно допустимых нормативов.

Экологическая эффективность предприятий рыбной отрасли России, работающих на органическом и синтетическом топливе, является неременным условием национальной безопасности в природоохранной области. Между тем 16% объема всех загрязняющих веществ, поступающих в атмосферу от промышленных предприятий и транспорта, приходится на рыбопромышленный комплекс. В отрасли разработана и действует Экологическая программа, которая в настоящее время приводится в соответствие с новой стратегией России. Формирование рынка осуществляется с учетом анализа и обобщения результатов природоохранной деятельности на рыбопромышленных предприятиях и отрасли в целом. Вырабатываются основные правила и условия, которые обеспечивают выполнение требований к оборудованию и техническим средствам рыбного комплекса, разрабатываются научно обоснованные подходы по формированию организационных, экономических и правовых механизмов обеспечения экологической безопасности действующих и проектируемых объектов рыбной отрасли.

Основные направления природоохранной деятельности:

- сокращение выбросов загрязняющих веществ до норм ПДВ на действующих и прошедших техническое перевооружение рыбодобывающих судах за счет внедрения, как правило, мало затратных технологических мероприятий. Приоритетное значение при этом имеют города и промышленные центры с повышенной загрязненностью атмосферы, а также регионы и места, где объекты рыбной промышленности оказывают определяющее влияние на состояние окружающей среды;

- реализация природоохранных мероприятий по созданию систем контроля экологических параметров, снижению шума, охране рыбных запасов и пр.;

- совершенствование системы экологической подготовки и повышения квалификации работников компаний;

- пересмотр устаревших нормативно-методических (НМД) документов в области экологии рыбопромыслового флота и разработка новых.

Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов – одно из приоритетных направлений деятельности ОАО «ТУРНИФ». В компании экологические вопросы решаются с помощью современных технологий, позволяющих при строительстве, реконструкции или проведении ремонтно-профилактических работ флота более рационально использовать природные ресурсы и минимизировать загрязнение атмосферы.

Все вышеперечисленные критерии важны и должны быть учтены при реструктуризации. Связать критерии можно посредством агрегированного показателя.

Нами предложен показатель $K_{общ}$, который определяется по формуле:

$$K_{общ} = \sum_1^m B_x \times O_n, \quad (6.4)$$

где B_x – вес n -го критерия; O_n – оценка экспертами n -го критерия.

В ходе исследования оценка критериев производилась путем опроса экспертов (менеджеров среднего и высшего звена ОАО «ТУРНИФ»). Данный показатель – коэффициент, варьирующийся от 0 до 10, который характеризует степень готовности ОАО «ТУРНИФ» к проведению реформы в рыбной отрасли по

вышеперечисленным критериям. Вес критерия вычисляется по шкале от 0 до 1 с интервалом 0,05 экспертным путем. Оценка критерия также определяется экспертным путем по 10-бальной системе с интервалом 1. С учетом проведенного опроса предложены следующие веса критериев и их оценка (табл. 6.4).

Таблица 6.4

**Определение взвешенной оценки влияния критериев на готовность
ОАО «ТУРНИФ» к реструктуризации**

Критерии	Вес (В _к)	Оценка (О _к)	Взвешенная оценка
Экономический	0,71	5	3,55
Социальный	0,10	5	0,50
Технологический	0,05	4	0,20
Экологический	0,05	10	0,50
Прочие	0,09	5	0,45
Итого:	1,00		5,20

В соответствии с предложенными значениями коэффициент готовности ОАО «ТУРНИФ» к реструктуризации: $K_{общ} = 3,55 + 0,5 + 0,2 + 0,5 + 0,45 = 5,2$.

С учетом различных рисков значение данного показателя должно быть не меньше 6,0, что означает потенциальную возможность преодолеть негативные факторы.

Следовательно, можно сделать вывод о неготовности в целом ОАО «ТУРНИФ» к процессу реформирования, поскольку полученное значение коэффициента (5,2) меньше нормативного.

Насколько эффективно осуществляется процесс реструктуризации, в том числе в ОАО «ТУРНИФ», показал дальнейший этап исследования, результаты которого содержатся в разделе 9.2.

Сравнительная оценка эффективности проведения реструктуризации на рыбопромышленных предприятиях. Оценим эффективность проведения реструктуризации в ОАО «ТУРНИФ» по изменению следующих показателей за последние 3 года:

- чистая прибыль;
- рентабельность активов;
- прибыль до уплаты процентов, налогов и вычета амортизации;
- величина дивидендов, уплаченных наличными;
- отношение рыночной капитализации к стоимости чистых активов;
- коэффициент «Капитализация/Установленная мощность»;
- чистый объем продаж.

Используем метод сравнительной оценки показателей деятельности ОАО «ТУРНИФ» с показателями других рыбопромышленных компаний: ОАО

«Дальморепродукт», ЗАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1», ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева».

Расчет необходимых показателей осуществлялся по методике, рекомендованной Постановлением ФКЦБ России от 02.07.2003 № 03-32/пс.

Показатели финансово-экономической деятельности ОАО «Дальморепродукт» представлены в табл. 6.5.

Таблица 6.5

**Показатели финансово-экономической деятельности
ОАО «Дальморепродукт»**

Наименование показателя	2 кв. 2008 г.	3 кв. 2008 г.
Стоимость чистых активов, тыс. руб.	2 183 214	2 192 962
Отношение суммы привлеченных средств к капиталу и резервам, %	6	6
Отношение суммы краткосрочных обязательств к капиталу и резервам, %	6	6
Покрытие платежей по обслуживанию долгов	0	1,627
Уровень просроченной задолженности, %	-	-
Оборачиваемость чистых активов, раз	1	0,6
Оборачиваемость кредиторской задолженности, раз	16	10
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	25	15
Доля налога на прибыль в прибыли до налогообложения, %	30	31

Стоимость чистых активов характеризует величину акционерной собственности предприятия. Как видно, их величина значительно превышает уставный капитал ОАО «Дальморепродукт», что является основным исходным показателем устойчивости финансового состояния предприятия.

Для выявления тенденций в использовании имеющихся у компании ресурсов рассчитывается коэффициент, основанный на соотношении товарооборота и величины капитала, необходимого для обеспечения такого объема операций, – оборачиваемость чистых активов. По сравнению со 2 кв. 2005 г. наблюдается снижение данного показателя, что характеризует снижение роста прибыли. Оборачиваемость чистых активов позволяет оценить интенсивность использования акционерной собственности и показывает, сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения.

В 3 квартале 2005 г. имело место снижение оборачиваемости дебиторской задолженности. Снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности означает рост покупок в кредит.

Высокие требования кредиторов и более короткие сроки погашения задолженности ОАО «Дальморепродукт» перед кредиторами, чем сроки поступления платежей за поставленную продукцию, подтверждают разницу между оборотами, совершаемыми дебиторской и кредиторской задолженностями ОАО «Дальморепродукт» за анализируемый период.

В целом можно сделать вывод о низком уровне кредитного риска ОАО «Дальморепродукт», компания в целом независима с финансовой точки зрения, а состояние ее активов и пассивов отвечает задачам финансово-хозяйственной деятельности. Платежеспособность и финансовая устойчивость ОАО «Дальморепродукт» находятся на приемлемом уровне.

Значения капитализации ОАО «Дальморепродукт», рассчитанные по методике РТС (акции торгуются в системе РТС с 29.06.2007 г.):

- на 29.12.2007 г. – 794 000 долларов США;
- на 29.12.2007 г – 7 938 000 долларов США;
- на 06. 1 1.2007 г. – 7 577 000 долларов США;
- на 31. 12.2007 г. – 19 555 000 долларов США;
- на 30.09.2008 г. – 20 301 000 долларов США.

Капитализация рассчитывается как сумма произведений количества обыкновенных и привилегированных акций компании, допущенных к обращению в РТС на цену одной акции:

$$MC = P \times Q, \quad (6.5)$$

где Q – количество ценных бумаг соответствующего наименования;

P – цена одной ценной бумаги.

В качестве цены одной акции на дату расчета капитализации используется «рыночная цена» акции, определяемая по методике, утвержденной Распоряжением ФКЦБ России № 1087-р от 05.10.98г.

Цена P на момент времени T рассчитывается как средневзвешенная цена сделок, заключенных за расчетный период $h = 60$ мин ($T-h \leq t < T$), где t – время заключения сделки):

$$P = \sum_1^n \frac{P_k \times Q_k}{Q_k}, \quad (6.6)$$

где P_k – цена k -той сделки по ценной бумаге;

Q_k – объем k -той сделки по ценной бумаге, выраженный в штуках;

n – число заключенных сделок.

В случае отсутствия «рыночной цены» используется значение цены в лучшей котировке «на покупку» на момент окончания торговой сессии в РТС на дату расчета капитализации. В случае допуска к обращению в РТС только одного типа акций компании (обыкновенных или привилегированных) значение капитализации компании принимается равным произведению количества акций данного типа на их цену. Значение капитализации компании рассчитывается в долларах США.

Основная деятельность ОАО «Дальморепродукт» регулируется управляющей компанией, которая устанавливает цены на конечную продукцию предприятия.

Таблица 6.6 раскрывает основные производственные показатели ОАО «Дальморепродукт».

Коэффициент оборачиваемости запасов за 3 квартал 2008 г. определен в соответствии со следующим расчетом: Себестоимость реализованной рыбопродукции (работ, услуг)/Средняя величина запасов = 208196 тыс. руб. / 115883 тыс. руб.=1,80.

Таблица 6.6

Продажа и производство рыбопродукции в ОАО «Дальморепродукт»

Наименование показателя	3 квартал 2008 г.
Объем производства продукции, руб.	7143,31
Среднегодовая цена продукции, руб.	31,3
Динамика изменения отпускных цен на рыбопродукции, %	–
Объем выручки от продажи продукции, работ, услуг, тыс. руб.	228301
Доля от общего объема выручки, %	100
Соответствующий индекс цен, %	–

Исследования показали, что завершился первый этап реформирования ОАО «Дальморепродукт», в настоящее время предприятие полностью готово к началу межрегионального укрупнения. Для стимулирования снижения себестоимости продукции и повышения собственной конкурентоспособности ОАО «Дальморепродукт» перешло от системы ценообразования «затраты плюс» к системе «инфляция минус». Повышение цен, заложенное на 2005 год, составило в среднем 10,2% при прогнозируемой инфляции в 13–16%.

В ходе реформирования компании предусмотрено решение следующих задач:

- обеспечение финансовой прозрачности рыбных рынков и деятельности регулируемых секторов сбыта рыбы за счет разделения видов деятельности в разных юридических лицах;
- поэтапное прекращение перекрестного субсидирования различных групп покупателей рыбопродукции;
- обеспечение в процессе реформирования прав собственников, инвесторов, покупателей и кредиторов путем проведения реструктуризации в формах и методами, согласованными с указанными категориями лиц.

Рост масштаба компании приведет к росту общей прибыльности компаний, что позволит увеличить дивиденды акционерам и обеспечить инвестиционную привлекательность в конечном итоге.

Динамика приведенных показателей в таблице отражает тенденцию увеличения рентабельности в связи с увеличением валовой прибыли предприятия

(прибыли от реализации), что, в свою очередь, вызвано снижением технологических потерь в 3 квартале 2005 года в связи с улучшением погодных условий.

Выручка от продажи продукции, работ, услуг в 3 квартале 2008 года снизилась в связи с уменьшением полезного отпуска, влияющего на изменение суммы стоимости услуг, предоставленных ОАО «Дальморепродукт» для ОАО «Дальрыба».

Таблица 6.7

**Показатели, характеризующие прибыльность и убыточность
ОАО «Дальморепродукт»**

Наименование показателя	3 квартал 2008 г.
Выручка, тыс. руб.	228301
Валовая прибыль, тыс. руб.	20105
Чистая прибыль, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	8635
Производительность труда, тыс. руб./чел.	97,2
Фондоотдача, руб./руб.	12,2
Рентабельность активов, %	0,37
Рентабельность собственного капитала, %	0,39
Рентабельность продукции (продаж), %	9,7
Сумма непокрытого убытка на отчетную дату, руб.	6622
Соотношение непокрытого убытка на отчетную дату и валюты баланса	0,3

Показатели ликвидности и платежеспособности находятся на удовлетворительном уровне. Значения коэффициентов, характеризующих ликвидность и платежеспособность, показывают, что предприятие в состоянии своевременно расплатиться по своим обязательствам.

Таблица 6.8

Показатели, характеризующие ликвидность ОАО «Дальморепродукт»

Наименование показателя	3 кв. 2008 года
1	2
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	112058
Коэффициент финансовой зависимости	0,05

Окончание табл. 6.8

1	2
Коэффициент автономии собственных средств	0,95
Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами	0,97
Индекс постоянного актива	0,95
Текущий коэффициент ликвидности	1,90
Быстрый коэффициент ликвидности	0,70

Оборотные средства покрывают текущие операционные расходы. Достаточность собственного капитала для исполнения краткосрочных обязательств и покрытия текущих операционных расходов подтверждается расчетом: Текущие активы (стр. 290) – Краткосрочные обязательства (стр.610+620+630) × 242215 тыс. руб. – 127 022 тыс. руб. = 115 193 тыс. руб.

Потенциальные источники: доходы от реализации, кредиты.

Возможность получения банковских кредитов в 3 кв. 2008 г. – 35 000 тыс. руб. В 2007 г. – 565 000 тыс. руб.

Далее рассмотрим основные экономические характеристики ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева». Акции этой компании не включены в список ценных бумаг, допущенных к торгам в Российской торговой системе (РТС), но включены в RTS Board – систему индикативного котирования акций, не допущенных к обращению в РТС. На неорганизованном рынке ЦБ в течение 2005 года наблюдалось умеренное движение акций ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева». В течение пяти предыдущих лет в связи с отсутствием или незначительным количеством сделок с акциями ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева» методика определения рыночной капитализации акций на основе расчета средневзвешенной цены акций, допущенных к обращению организатором торговли на рынке ценных бумаг, не может быть применена.

В связи с реформированием с 1 октября 2007 года и разделением по видам бизнеса ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева» в исследуемый период функционирует как региональная компания. Структура затрат компании на производство и продажу энергии представлена в табл. 6.9.

Таблица 6.9

**Структура затрат ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»
на производство и продажу энергии (по статьям в процентах
от общей себестоимости)**

Наименование статьи затрат	Доля, %
1	2
Сырье и материалы	9,20
Работы и услуги, выполненные сторонними организациями	10,47

Окончание табл. 6.9

1	2
Покупная электрическая энергия	28,0
Затраты на оплату труда	25,0
Отчисления на социальные нужды	7,0
Амортизация основных средств	14,2
Налоги, включаемые в себестоимость продукции	0,77
Прочие затраты	5,36
Итого: затраты на производство и продажу продукции (работ, услуг)	100,0

Резкое увеличение цен на сырье, топливо и услуги, используемые компанией, скажется на уменьшении чистой прибыли в связи с необходимостью покрытия более высоких затратных статей и, соответственно, приведет к уменьшению объема прибыли, направляемой на выплату дивидендов. Увеличение цен на услуги самой компании, или рост тарифов, скажется на деятельности положительно, так как позволит компенсировать нехватку денежных средств и направлять более высокие объемы на выплату дивидендов.

Риск изменения процентных ставок в сторону увеличения чреват ростом затрат на обслуживание кредитов. Но в силу того, что объемы привлекаемых кредитов невысоки, а колебания процентных ставок не могут значительно увеличиваться в интересах государства, данный риск можно рассматривать как ничтожный и не влияющий в значительной степени на деятельность компании.

Значения коэффициентов, характеризующих финансово-экономическую деятельность предприятия, свидетельствуют, что предприятие платежеспособно и наблюдается тенденция улучшения финансового состояния компании (табл. 6.10).

Таблица 6.10

**Основные показатели экономической деятельности
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»**

№	Наименование показателя	2008 г.
1	2	3
1	Стоимость чистых активов, тыс. руб.	2 162 844
2	Отношение суммы привлеченных средств к капиталу и резервам, %	19,07%
3	Отношение суммы краткосрочных обязательств к капиталу и резервам, %	17,68%
4	Покрытие платежей по обслуживанию долгов, тыс. руб.	0,60
5	Уровень просроченной задолженности, %	14,60%

Окончание табл. 6.10

1	2	3
6	Оборачиваемость чистых активов, раз	1,19
7	Оборачиваемость кредиторской задолженности, раз	12,34
8	Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	10,21
9	Доля налога на прибыль в прибыли до налогообложения, %	36,02%

Поскольку акции ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева» не имеют признанных рыночных котировок, рыночную капитализацию рассчитаем по балансовой стоимости активов:

$$\text{Рыночная стоимость} = \text{Балансовая стоимость} - \text{Начисленный износ} - \\ - \text{Сумма краткосрочной и долгосрочной задолженности}$$

Получены следующие значения: 2008 год – 2005438 долл.; 2007 год – 2462940 долл.; 2006 год – 2627804 долл.

На величину прибыли повлияли следующие факторы:

– увеличение доходов ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева» на 13,13 млн руб.;

– снижение себестоимости на 18,5 млн руб.

Добавочный капитал уменьшился за счет снижения стоимости (выбытия) основных средств и отвлечения средств на создание управленческой компании в ходе реформирования (табл. 6.11).

Таблица 6.11

**Размер, структура капитала и оборотных средств
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»**

В тысячах рублей

№ п/п	Наименование	2007 г.	2008 г.
1	2	3	4
Размер собственного капитала			
1	Уставный капитал	126542	126 542
2	Резервный капитал	-	2040
3	Фонд социальной сферы	-	-
4	Добавочный капитал	2 769 909	2405 166
5	Нераспределенная прибыль прошлых лет	84053	-

Окончание табл. 6.11

1	2	3	4
6	Непокрытый убыток прошлых лет	(517 564)	(507 568)
7	Нераспределенная прибыль текущего периода	.	120421
8	Общая сумма капитала	2 462 940	2 146601
Структура и размер оборотных средств			
1	Запасы	119663	103 567
2	НДС по приобретенным ценностям	50867	9816
3	Дебиторская задолженность	252 565	252 565
4	Краткосрочные финансовые вложения		0
5	Денежные средства	5886	257
6	Общая сумма оборотных активов	458 774	366 205

Финансовые показатели, такие, как рост оборачиваемости дебиторской задолженности, рост коэффициента текущей ликвидности, подтверждают финансовую устойчивость работы ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева».

Превышение величины собственного капитала над краткосрочными обязательствами указывает на достаточность собственного капитала ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева».

Превышение величины оборотных средств над краткосрочными обязательствами по обслуживанию привлеченных кредитных ресурсов доказывает достаточность оборотных средств (табл. 6.12).

Потребность в денежных средствах на 1 квартал 2008 г. составляет 363 566 тыс. руб.

Потенциальными источниками этих средств являются собственные средства 254 066 тыс. рублей и заемные (кредиты банков) 109 500 тыс. руб.

Таблица 6.12

**Достаточность капитала и оборотных средств
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»**

В тысячах рублей

№ п/п	Наименование	2007г.	2008г.
1	2	3	4
1	Собственный капитал	2 462 940	2 146 601
2	Краткосрочные обязательства	466 245	379412

Окончание табл. 6.12

1	2	3	4
3	Превышение величины собственного капитала над краткосрочными обязательствами компании	1 996 695	1 767 183
4	Оборотные активы	458 774	366 205
5	Прогноз расходов по обслуживанию кредитных обязательств в IV квартале 2005 года	167461	
	в том числе:		
	погашение основного долга	160 837	
	% по обслуживанию кредитов	6624	
6	Достаточность оборотных средств для выполнения обязательств по обслуживанию краткосрочных кредитов	-	198 744

Ориентировочно потребность в денежных средствах на 2008 г. составляет 1505,03 млн руб.

Причинами положительного результата явились установленные экономически обоснованные цены.

Рассмотрим основные экономические характеристики ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1».

Акции ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» не допущены к обращению на рынке ценных бумаг. Методика расчета рыночной капитализации – это оценка по балансовой стоимости активов:

$$\text{Рыночная стоимость} = \text{Балансовая стоимость активов} - \text{начисленный износ} - \\ - \text{сумма краткосрочной и долгосрочной задолженности}$$

Полученные значения представлены в табл. 6.13.

Таблица 6.13

**Рыночная капитализация ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1»
за 2007–2008 гг.**

В рублях

Годы / Показатель	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Рыночная стоимость (всего)	4195482000	3953447000	3903958000	5465167000	4911759000
Рыночная стоимость (на одну акцию)	56,04	52,80	52,14	72,99	65,60

Одним из основных факторов риска для ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» является возможность выхода крупных конкурентов на рынок.

Следует отметить, что на протяжении последних нескольких лет кредитной истории ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» величина процентной ставки менялась в сторону уменьшения в соответствии с понижением ставки рефинансирования ЦБ РФ, в настоящее время эта благоприятная тенденция сохраняется.

Основными показателями финансовой отчетности, на которые оказывают влияние финансовые риски, обусловленные инфляцией, являются:

- величина прибыли от продаж основной продукции;
- величина дебиторской и кредиторской задолженности;
- чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия.

В целях минимизации финансовых рисков, связанных с инфляционными процессами и оказывающих влияние на финансовые результаты деятельности, в ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» разработана и проводится комплексная программа мероприятий, аналогичная ОАО «Дальморепродукт» и ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева».

Возрастают налоговые риски в основном в связи с возмещением НДС из бюджета. Актуально использовать судебную практику других рыбных предприятий по возмещению НДС из бюджета.

Коэффициент оборачиваемости запасов, рассчитанный как отношение себестоимости продаж к средней величине товарно-материальных запасов за 3 квартал 2008 года, составил 11,05. По сравнению с аналогичным периодом 2003 года коэффициент оборачиваемости запасов значительно не изменился.

Конкурентами ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» в настоящее время являются четыре компании (табл. 6.14).

Таблица 6.14

Состав конкурентов ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1»

Наименование	Объем продукции 3 кв. 2008 г., тыс. руб	Доля на рынке, % 2007 г.
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»	1345737	99,69
ОАО «Преображенская база тралового флота»	41920	0,31
Рыбозавод Каминский	7903	–
Рыбоперерабатывающий завод «Глобал-трейд»	10631	–
ОАО «Дальпико»	15207	–

Увеличение выручки от продаж основной продукции за текущий период по сравнению с 9 месяцами 2008 года составило 380,3 млн руб., в том числе:

1) за счет роста цен на рыбопродукцию прирост выручки от продаж основной продукции по отношению к уровню прошлого года составил 616,4 млн руб.;

2) за счет снижения потребительского спроса выручка от продаж снижена на 202,5 млн руб., за счет снижения продаж выручка от продаж снижена на 33,6 млн руб.;

3) итоговое снижение выручки от продаж из-за изменения объемов продаж составило 236,1 млн руб.

Основным фактором, повлиявшим на увеличение выручки, явилось увеличение цен на рыбопродукцию с 1 января 2009 года.

Уменьшение добавочного капитала произошло за счет передачи выделенным компаниям в связи с реорганизацией ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1».

Увеличение резервного капитала произошло за счет распределения прибыли 2004 года по решению собрания акционеров в мае 2005 года.

Уменьшение нераспределенной прибыли прошлых лет связано с переводом фонда накопления, использованного по введенным объектам, в добавочный капитал, а также в связи с распределением прибыли 2004 года по решению собрания акционеров в мае 2008 года.

Сравним показатели инвестиционной привлекательности бизнеса для ОАО «ТУРНИФ» с показателями других рыбопромышленных компаний.

Чистая прибыль отражена в табл. 6.15.

Таблица 6.15

Показатели чистой прибыли региональных рыбопромышленных компаний

В тысячах долларов

Компания	Год		
	2006 г.	2007 г.	2008 г.
ОАО «Дальморепродукт»	497	654	2822
ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1»	170	-18081	19528
ОАО «ТУРНИФ»	2135	1998	9664
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»	2971	3565	4278
Среднее значение:	1443	-2966	9073

Из таблицы 6.15 видно, что только у ОАО «ТУРНИФ» показатель чистой прибыли за последние 3 года выше среднего значения, поэтому согласно табл. 6.16 показатель, отражающий целесообразность инвестирования в данное предприятие, увеличится на 0,14.

2. Величина чистых активов отражена в табл. 6.16.

Таблица 6.16

Показатели чистых активов региональных рыбопромышленных компаний

В миллионах долларов

Компания	Год		
	2006 г.	2007 г.	2008 г.
ОАО «Дальморепродукт»	39	79	84
ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1»	65	132	167
ОАО «ТУРНИФ»	99	218	236
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»	48	85	73
Среднее значение	63	128	140

В ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» и ОАО «ТУРНИФ» величина чистых активов за последние 3 года выше среднего значения, поэтому согласно табл. 6.16, общий показатель, характеризующий целесообразность инвестирования в данные предприятия, увеличится на 0,14.

3. Прибыль до уплаты процентов, налогов и вычета амортизации за 2006–2008 годы (табл. 6.17).

Таблица 6.17

Показатели прибыли до уплаты процентов, налогов и вычета амортизации региональных рыбопромышленных компаний

В миллионах

Компания	Год		
	2006 г.	2007 г.	2008 г.
ОАО «Дальморепродукт»	0,9	2,7	3,8
ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1»	4,0	5,0	7,3
ОАО «ТУРНИФ»	5,2	19,3	14,6
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»	-7,6	1,6	7,3
Среднее значение:	0,6	7,1	8,3

Как видно, только у ОАО «ТУРНИФ» показатель чистой прибыли до уплаты процентов, налогов и вычета амортизации выше среднего значения, поэтому показатель, характеризующий целесообразность инвестирования в данное предприятие, увеличится на 0,14.

4. Величина дивидендов, уплаченных наличными (табл. 6.18). По данному показателю ни одна из компаний не удовлетворяет условиям, согласно критериям целесообразности инвестирования.

Таблица 6.18

Величина дивидендов, уплаченных наличными

В тысячах долларов

Компания	Год	2006 г.	2007 г.	2008 г.
		ОАО «Дальморепродукт»	392	458
ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1»		182	168	150
ОАО «ТУРНИФ»		1525	104	199
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»		0	0	517
Среднее значение		525	182	343

5. Отношение рыночной капитализации к стоимости чистых активов за 2001–2003 годы (табл. 6.19).

Только у ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» показатель чистой прибыли за последние 3 года выше среднего значения, поэтому согласно табл. 6.18 показатель, характеризующий целесообразность инвестирования в данное предприятие, увеличится на 0,17.

Таблица 6.19

**Отношение рыночной капитализации к стоимости чистых активов
региональных рыбопромышленных компаний**

В процентах

Компания	Год	2006 г.	2007 г.	2008 г.
		ОАО «Дальморепродукт»	0,21	0,10
ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1»		2,13	1,37	0,93
ОАО «ТУРНИФ»		0,17	0,12	0,11
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»		0,05	0,03	0,03
Среднее значение		0,64	0,40	0,32

6. Коэффициент Капитализация / Установленная мощность выше среднего значения по отрасли (табл. 6.20).

Таблица 6.20

**Показатели коэффициента, равного отношению рыночной капитализации
компании к совокупной мощности рыбопромышленного флота**

В долларах /ТУБ

Компания	Год	2006 г.	2007 г.	2008 г.
		ОАО «Дальморепродукт»	0,7	0,6
ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1»	0,9	1,2	1,0	
ОАО «ТУРНИФ»	0,3	0,4	0,4	
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»	–	–	–	
Среднее значение		0,5	0,6	0,8

Данный показатель за последние 3 года выше среднего значения у ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» и ОАО «Дальморепродукт», поэтому показатель, характеризующий целесообразность инвестирования в данные предприятия, увеличится на 0,11.

7. Чистый объем продаж за последние 3 года выше среднего значения по отрасли (табл. 6.21).

Таблица 6.21

**Показатели чистого объема продаж региональных
рыбопромышленных компаний**

В миллионах

Компания	Год	2006 г.	2007 г.	2008 г.
		ОАО «Дальморепродукт»	35	48
ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1»	164	217	235	
ОАО «ТУРНИФ»	217	243	253	
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»	74	81	92	
Среднее значение		122	147	160

Данный показатель за последние 3 года выше среднего значения у ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» и ОАО «ТУРНИФ», поэтому показатель, характеризующий целесообразность инвестирования в данные предприятия, увеличится на 0,13.

В итоге, складывая для каждой компании по всем критериям веса, получим следующие значения: ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» – 0,69; ОАО «ТУРНИФ» – 0,55; ОАО «Дальморепродукт» – 0,13; ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева» – 0.

Как видно, самые высокие показатели – у ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» и ОАО «ТУРНИФ» (0,69 и 0,55 соответственно). Это означает, что у компаний в процессе реструктуризации улучшаются финансовые показатели, следовательно, акции данных компаний будут наиболее привлекательными для инвесторов.

Проведем расчет с использованием метода многомерного сравнительного анализа. В табл. 6.22 представлена матрица стандартизированных коэффициентов и рейтинговая оценка исследуемых систем. Согласно данной матрице, совокупный рейтинг R_i принимает наибольшее значение у ОАО «ТУРНИФ». Расчет стандартизированных коэффициентов производится по формуле 9.5. В каждом столбце определяется максимальный элемент, принимаемый за единицу. Затем все элементы этого столбца делятся на максимальный элемент эталонной системы max_y , и создается матрица стандартизированных коэффициентов

$$x_y = \frac{a_y}{\max a_y} \quad (6.7)$$

где i – номер строки (компания); j – номер столбца (показателя).
Рейтинговая оценка по каждой системе определяется по формуле 18.

$$R = \sqrt{Vec_{x_1} \cdot X_y^2 + Vec_{x_2} \cdot X_y^2 + \dots + Vec_m \cdot X_y^2}, \quad (6.8)$$

где i – номер системы (компания) = (1, 2, ..., n);
 j – номер показателя = (1, 2, ..., m).

Для региональных рыбопромышленных компаний получены значения R_i , (табл. 6.22).

Таблица 6.22

Матрица стандартизированных коэффициентов и рейтинговая оценка исследуемых региональных российских рыбопромышленных компаний

Компания \ Показатель	X ₁	X ₂	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	R _i
1	2	3	4	5	6	7	8
ОАО «ТУРНИФ»	0,70	1,00	1,00	0,09	1,00	1,00	0,85
ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1»	1,00	0,66	0,27	1,00	0,03	0,86	0,75
ОАО «Дальморепродукт»	0,20	0,36	0,75	0,12	0,75	0,20	0,47

Окончание табл. 6.22

1	2	3	4	5	6	7	8
ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева»	0,55	0,37	0,28	0,03	0,00	0,35	0,32
Весы	0,16	0,16	0,21	0,20	0,12	0,15	

где показатель X_1 – чистая прибыль;

X_2 – чистые активы;

X_3 – прибыль до уплаты процентов, налогов и вычета амортизации (ЕБИТДА);

X_4 – дивиденды, уплаченные наличными;

X_5 – капитализация/активы;

X_6 – капитализация/мощность;

X_7 – Чистый объем продаж.

Таким образом, исследование показало, что две региональные рыбопромышленные компании: ОАО «ТУРНИФ» и ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» достигли с экономической точки зрения целей, задаваемых реструктуризацией.

Общий критерий их инвестиционной привлекательности превышает нормативное значение 0,5 на 70 и 50% соответственно (0,85/0,5 и 0,75/0,5), что дает высокую оценку акций данных компаний. Если такая тенденция сохранится в будущем, то ОАО «ТУРНИФ» и ОАО «Рыболовецкий колхоз Восток-1» не будут испытывать недостатка в инвестициях, следовательно, вероятность успешного осуществления процесса реструктуризации достаточно высока.

У компаний ОАО «Дальморепродукт» и ОАО «Рыболовецкий колхоз им. Чапаева» показатель совокупного критерия инвестиционной привлекательности ниже уровня 0,5. Это означает, что вероятность успешной реструктуризации в данных компаниях ниже 50%, то есть они не достигли с экономической точки зрения целей, задаваемых реструктуризацией.

Эффективность проведения реструктуризации в рыбопромышленных компаниях и основные направления ее повышения. Основным критерием эффективности для различных вариантов инвестиционных проектов, которые должны быть реализованы на стадии стратегической реструктуризации, является достижение максимально возможного стоимостного разрыва в текущей стоимости денежных потоков, другими словами, обеспечение наибольшего прироста рыночной стоимости собственного капитала рыбопромышленной компании.

Поэтому в рамках исследования целесообразно рассчитать показатели эффективности бизнеса, влияющие в совокупности на прирост рыночной стоимости акций исследуемых объектов. Произведем расчет необходимых показателей эффективности бизнеса для рыбной промышленности Приморского края и сравним их с показателями иностранных рыбопромышленных компаний.

Проведем анализ основной группы показателей эффективности бизнеса рыбопромышленных компаний.

1. Чистая прибыль рыбной промышленности края ниже среднего значения в 2008 и 2007 годах на 24 и 16% соответственно.

2. Величина чистых активов рыбной промышленности Приморского края выросла всего на 3% в абсолютном выражении, но в сравнении со средним значением упала на 18%. Данный показатель также остается ниже среднего значения по отрасли.

3. Прибыль до уплаты процентов, налогов и вычета амортизации у рыбной промышленности постепенно приближается к среднему значению по отрасли: с 2006 по 2008 гг. этот показатель сократил разрыв с 9,57 до 2,13 раз от среднего значения.

4. Величина дивидендов, уплаченных наличными у рыбной промышленности также постепенно приближается к среднему значению по отрасли: с 2001 по 2003 г. этот показатель сократил разрыв с 8,4 до 6,2 раз от среднего значения.

5. Отношение рыночной капитализации к стоимости чистых активов приближается к среднему значению по отрасли: с 2006 по 2008 г. показатель сократил разрыв с 5,28 до 1,33 раза от среднего значения.

6. Показатель рыбной промышленности равный отношению капитализации к мощности в 9,9 раз меньше среднего значения сопоставимых компаний по отрасли. Отчасти это объясняется тем, что цена на рыбопродукцию в России (0,04 долл.) пока еще ниже, чем на мировом рынке (0,07 долл.). Если исключить фактор цен, то по данному показателю отставание составляет 5,66 раза.

7. Чистый объем продаж рыбной промышленности Приморского края постепенно приближается к среднему значению по отрасли: с 2006 по 2008 г. этот показатель сократил разрыв с 1,57 до 1,23 раз от среднего значения по отрасли.

Однако, несмотря на положительные тенденции, отраженные вышеперечисленными коэффициентами, данные показатели еще не достигли средних значений по отрасли, следовательно, инвестиционная привлекательность рыбопромышленных компаний находится на очень низком уровне.

В табл. 6.23 представлены веса, присвоенные компаниям в соответствии с критериями инвестиционной привлекательности.

Таблица 6.23

Веса, присвоенные рыбопромышленным компаниям в соответствии с критериями инвестиционной привлекательности

Компания	Показатель	Вес
1	2	3
Enel	Чистая прибыль	0,14
E.ON AO		0,14
Tokio Fish Indastre		0,14
Southern Co.		0,14
Endesa		0,14
Korea Fish Indastre		0,14

Окончание табл. 6.23

1	2	3
EON Fishite de France RWE Suez Tokyo Fish Indastre Enel Kansai Fish Indastre	Чистые активы	0,14 0,14 0,14 0,14 0,14 0,14
EON Suez Enel Duke Energy Endesa Korea Fish Indastre Exelon	ЕБИТДА	0,14 0,14 0,14 0,14 0,14 0,14 0,14
Suez Enel Duke Energy Southern Co.	Дивиденды, уплаченные наличными	0,18 0,18 0,18 0,18
Enel Centrica National Grid Transco Exelon Electrabel Iberdrola Southern Co. Scottish Indastre	Капитализация/Активы	0,17 0,17 0,17 0,17 0,17 0,17 0,17 0,17
EON Suez Enel Duke Energy FirstEnergy Scottish Indastre PG&E	Капитализация/ТУБ	0,11 0,11 0,11 0,11 0,11 0,11 0,11
EON Fishite de France RWE Suez Tokyo Fish Indastre Enel	Чистый объем продаж	0,12 0,12 0,12 0,12 0,12 0,12

Анализ целесообразности инвестирования в рыбопромышленные компании, проведенный по 25-ти отобранным сопоставимым компаниям, показал, что значение совокупного веса более 0,5 достигли только 3 рыбопромышленные компании (табл. 6.23):

– Enel (Италия) – 1;

- Suez (Франция) – 0,69.
- E.ON AG (Германия) – 0,65.

Рыбная промышленность ни по одному из критериев не достигла уровня, достаточного для целесообразности инвестирования в нее. Следовательно, необходимо повысить эффективность развития холдинга и эффективность менеджмента, иначе процесс реструктуризации может привести к оттоку инвесторов.

Проведем расчет с использованием метода многомерного сравнительного анализа.

В таблице 6.24 представлены матрица стандартизированных коэффициентов и рейтинговая оценка исследуемых систем (R_i). Согласно данной матрице, совокупный рейтинг R_i принимает наименьшее значение у рыбной промышленности Приморского края.

По нашему мнению, использование метода многомерного сравнительного анализа дает более точные результаты. Анализ целесообразности инвестирования в рыбопромышленные компании, проведенный с помощью данного метода показал, что нормативное значение показателя, характеризующего инвестиционную привлекательность, достигнуто тремя рыбопромышленными компаниями (табл. 6.24):

- E.ON AG (Германия) – 0,84;
- Enel (Италия) – 0,74;
- Suez (Франция) – 0,59.

Таблица 6.24

Матрица стандартизированных коэффициентов и рейтинговая оценка мировых рыбопромышленных компаний (R_i)

Компания Показатель	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	R_i
1	2	3	4	5	6	7	8	9
EON	1,00	0,97	1,00	0,56	0,32	0,96^	1,00	0,84
Enel	0,85	0,59	0,67	1,00	0,57	0,74	0,57	0,74
Suez	0,00	0,71	0,54	0,80	0,30	0,50	0,81	0,59
Tokyo Fish Indastre	0,41	1,00	0,00	0,12	0,23	0,33	0,75	0,50
RWE	0,27	0,86	0,05	0,17	0,18	0,47	0,75	0,47
Centrica	0,20	0,11	0,09	0,00	1,00	0,00	0,44	0,45
Dominion Resources	0,21	0,32	0,32	0,34	0,43	1,00	0,20	0,45
Southern Co.	0,38	0,27	0,33	0,45	0,59	0,40	0,19	0,41
Korea Fish Indastre	0,54	0,48	0,59	0,15	0,20	0,14	0,31	0,38

Окончание табл. 6.24

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Duke Energy	0,15	0,43	0,25	0,31	0,16	0,62	0,58	0,38
Exelon	0,36	0,32	0,43	0,27	0,46	0,34	0,27	0,36
Scottish Indastre	0,03	0,20	0,18	0,35	0,47	0,60	0,17	0,34
American Fish Indastre	0,05	0,33	0,33	0,34	0,32	0,22	0,54	0,33
Iberdrola	0,30	0,21	0,13	0,00	0,50	0,61	0,17	0,33
Endesa	0,41	0,33	0,40	0,17	0,32	0,32	0,32	0,33
National Grid Transco	0,18	0,30	0,35	0,35	0,49	0,00	0,22	0,32
Electrabel	0,29	0,18	0,03	0,00	0,56	0,48	0,24	0,32
First Energy	0,16	0,29	0,27	0,19	0,20	0,66	0,19	0,30
Kansai Fish Indastre	0,24	0,52	0,08	0,13	0,24	0,33	0,39	0,30
Chubu Fish Indastre	0,26	0,44	0,00	0,12	0,24	0,32	0,33	0,27
PG&E	0,06	0,28	0,33	0,02	0,12	0,55	0,27	0,27
TXU	0,00	0,29	0,27	0,23	0,17	0,45	0,29	0,26
Рыбная промышленность России	0,36	0,30	0,08	0,05	0,16	0,05	0,30	0,23
Beca	0,14	0,14	0,14	0,18	0,17	0,11	0,13	

Основными направлениями повышения эффективности и развития рыбной промышленности России являются:

- совершенствование политики рыбной промышленности России на рынках рыбопродукции;
- повышение эффективности внутренней политики и процессов на предприятиях отрасли.

Следует отметить, что при любых преобразованиях необходимо обеспечить их прозрачность в рамках следующих ключевых направлений:

- равные права всех акционеров и справедливые принципы проведения преобразований в интересах всех акционеров;
- обеспечение прозрачности механизмов процедур реструктуризации для акционеров и заинтересованных лиц.

Повышение эффективности менеджмента, бизнес-процессов и корпоративного управления в рыбной промышленности России может быть обеспечено за счет следующих факторов и мероприятий.

Планомерное снижение издержек организаций рыбной промышленности России является одним из приоритетных направлений стратегии компании, предусматривающее:

- 1) мероприятия по снижению затрат на производство: хеджирование ценовых колебаний с помощью финансовых инструментов;
- 2) формирование конкурентного рынка основных ремонтных и сервисных услуг, выделение ремонтных и сервисных видов деятельности организаций, снижение затрат на ремонты, сокращение численности ремонтного и обслуживающего персонала, расширение практики закупок на тендерной основе;
- 3) повышение уровня производительности труда: оптимизация численности персонала; внедрение новых технологий и оборудования;
- 4) концентрацию на основном производстве и избавление от непрофильных активов (на максимально выгодных условиях).

Предложения по совершенствованию системы финансового управления:

- 1) повышение эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью: рационализация пользования собственными и заемными ресурсами (более активное использование дешевых кредитных ресурсов для прибыльных проектов), списание безнадежной дебиторской задолженности;
- 2) меры по снижению потерь при производстве, передаче, распределении и конечной реализации рыбопродукции.

Расчет потерь и работа над ними возможны, когда существует возможность их точного учета и контроля на всех этапах и определены сферы ответственности на каждом этапе. Основными мерами по снижению технических потерь являются: проведение технического аудита, предупредительных ремонтов, внедрение современного высокотехнологичного оборудования. К основным мерам по снижению коммерческих потерь относятся: ревизионная работа, контрольные проверки конечных потребителей, совершенствование систем учета, автоматизация и внедрение информационных технологий.

Одной из основных мер по повышению эффективности работы с потерями в рыбопромышленных компаниях (условие эффективного функционирования рынка рыбопродукции) служит внедрение современных средств учета вылова и продажи рыбопродукции.

Необходимо отметить, что в предыдущие годы инвестиционная политика компаний рыбной промышленности России полностью контролировалась государством и в основной своей массе была направлена на удовлетворение технических требований, а не на исполнение бизнес целей. Основным источником финансирования проектов были финансовые средства, напрямую вложенные в стоимость компаний. В настоящее время инвестиционная политика рыбной промышленности России должна быть направлена, прежде всего, на максимизацию эффективности собственных инвестиций отрасли и на обеспечение достаточности мощностей в российской рыбной промышленности на переходный период за счет привлечения средств внешних инвесторов.

Целесообразно, по нашему мнению, для всех объектов инвестиций рассчитывать экономические показатели (норма доходности, срок окупаемости) при различных сценариях развития цены на рыбопродукцию. Кроме этого, представляется, что должна быть введена жесткая система финансового контроля и планирования объемов инвестиций.

Видится, что рыбная промышленность России для всех новых проектов (которые начинают реализовываться в настоящее время) должна создать систему бизнес-показателей (доходность, срок окупаемости, норма прибыли и т.д.), по которым будут оцениваться все предлагаемые проекты. Данные показатели будут отражать бизнес-предпочтения компании и станут известны акционерам компании.

В рыбной промышленности России также должно быть более широкое использование заемных ресурсов для реализации инвестиционных проектов, чтобы достичь оптимального соотношения собственного и заемного капитала. Часть инвестиционных проектов («старые» стройки) в период до 2008 года будут финансироваться за счет средств, включаемых напрямую в цену и, очевидно, могут не соответствовать бизнес-критериям компании.

Постановка новых задач предъявляет дополнительные требования к персоналу, а также к системе управления персоналом в переходный период функционирования отрасли.

Одним из основных элементов политики повышения качества менеджмента в отрасли рыбной промышленности России должно быть привлечение менеджеров с опытом работы в зарубежных рыбопромышленных компаниях.

В рыбной промышленности необходимо активно использовать схемы мотивации высшего руководства дочерних предприятий, направленные на повышение эффективности производства, рентабельности и управляемости этих предприятий. В дальнейшем эти схемы нужно совершенствовать.

В процессе реформирования отрасли на смену административным методам должны приходиться корпоративные, основывающиеся на ведущих российских и международных стандартах управления компаниями, акции которых котируются на ведущих фондовых биржах.

Рыбная промышленность России обязана стремиться повышать эффективность работы коллегиальных органов управления и, прежде всего, Советов директоров компаний посредством:

- практики корпоративного управления по привлечению независимых директоров в составы Советов директоров, что в целом свидетельствует об улучшении управляемости компаний, а также росте доверия потенциальных инвесторов к компании;
- создания при Советах директоров совещательных и рабочих органов – комитетов, рабочих групп и др.

Указанные коллегиальные органы создают с целью организации и координации работы по наиболее комплексным задачам и проектам, относящимся к полномочиям и требующим последующего рассмотрения на Совете директоров. Руководство органами, формируемыми при Совете директоров, целесообразно поручать профессиональным и независимым членам Совета директоров.

Также предлагается создать Комитет по аудиту (с целью мониторинга и контроля за исполнением основных принципов совершения операций с ценными бумагами. Это касается членов Совета директоров и Правления рыбной промышленности) и Комитет по компенсациям, одной из первоочередных функ-

ций которого станет разработка Мотивационной программы для менеджмента компаний рыбной промышленности.

Подотчётность менеджмента Совету директоров необходимо реализовать посредством периодической отчётности о результатах текущей деятельности, осуществляемой в рамках системы полномочий между органами управления; Рыбной промышленности России необходимо продолжить практику раскрытия информации в соответствии с российским законодательством, а также подготовку отчётности в соответствии с МСФО.

Информационная политика должна предусматривать регламентацию информационного взаимодействия членов Совета директоров и представителей менеджмента с публичным сообществом. Она должна предусматривать ответственность членов Совета директоров и представителей менеджмента за нанесение ущерба обществу (в том числе ущерба репутации), за разглашение служебной, коммерческой и государственной тайны.

Необходимо развивать новые направления профильного бизнеса в рыбной промышленности. Следует отметить, что помимо развития и совершенствования бизнеса, связанного с основными производственными активами предприятий рыбной промышленности, компании должны также развивать и смежные виды деятельности, обеспечивая себе значительную долю рынка.

Эксперты отмечают, что система управления изменениями на уровне рыбной промышленности призвана обеспечить содержательную, методологическую поддержку подготавливаемых и принимаемых решений Правительством РФ. Принятие пакета законопроектов по рыбной отрасли ставит перед системой управления реформированием новые задачи:

- концентрация усилий и ресурсов на проработке корпоративных, юридических схем трансформации собственности и управлении ею;
- синхронизация отражения проблем и подходов рыбной промышленности и Правительства РФ в дальнейшей реализации реформы;
- совмещение процессов реформирования с процессами текущего функционирования;
- реорганизация системы управления с целью обеспечения реформирования рыбной промышленности и развития существующего и новых бизнесов.

На реализацию крупных сделок, связанных с перемещением активов организаций рыбной промышленности, следует привлекать крупные инвестиционные банки. В целом преобразования в рыбопромышленной области необходимо осуществлять поэтапно с учетом опыта реализации «пилотных» проектов реформирования.

Корпоративные механизмы в процессе реструктуризации дочерних и зависимых обществ рыбной промышленности должны быть прозрачными.

В целях повышения эффективности текущей деятельности рыбной промышленности России, создания условий для работы компании в рыночных условиях необходимо внедрить легальные рыночные механизмы в процессы распределения всех видов квот внутри отрасли путем создания внутрикорпоративной биржи по предоставлению квот на вылов рыбы. Аналогичные принципы нужно внедрить в сфере организации ремонтов, проектных и научных работ.

Размер новых компаний является важным параметром для акционеров и партнеров компании. С точки зрения инвесторов, необходимо, чтобы компании, образованные в результате реструктуризации, имели достаточный размер, с тем чтобы обеспечить:

- финансовую жизнеспособность компаний;
- ликвидность инвестиций (ни один инвестор не желал бы получить неликвидные акции большого количества мелких компаний вместо одной высоколиквидной акции рыбной промышленности России).

Поэтому число и конфигурация компаний определяются:

- возможным экономическим эффектом от их объединения (эффект масштаба);
- сохранением возможности создания стимулов для реального снижения издержек (бенчмаркинг в естественно-монопольных видах деятельности);
- оптимальными размерами компаний с точки зрения их экономической устойчивости и выживания;
- созданием инвестиционно-привлекательных компаний, интересных широкому кругу как стратегических инвесторов, так и игроков на рынках капитала.

Долгосрочной тенденцией реструктуризации является переход на единую акцию во всех образуемых компаниях. Переход на единую акцию — это наиболее эффективный способ улучшения функциональности компании как с точки зрения увеличения капитализации, так и понижения стоимости капитала (включая привлечение заемных средств), что подразумевает возможность уменьшения цен для покупателей без ущемления интересов компании.

Процесс перехода на единую акцию может происходить тремя способами:

- слияние (присоединение) компаний, предусматривающее конвертацию акций и образование единой операционной компании;
- обмен акций головной компании холдинга на акции ее дочерних предприятий;
- выкуп акций дочерних компаний за наличные либо долговые обязательства.

Рыбная промышленность России должна стремиться максимизировать экономическую выгоду при осуществлении операций с активами. Для этого нужно руководствоваться и постоянно расширять практику применения принципа конкуренции для контрагентов по сделкам с активами – посредством использования аукционов, конкурсов, тендеров и иных видов конкурентных отборов. При этом планы реструктуризации отрасли естественным образом будут накладывать дополнительные ограничения на условия отбора участников и предъявляемые к победителям требования. Следует стремиться минимизировать затраты всех компаний на реструктуризацию посредством снижения транзакционных издержек процесса реструктуризации. Для этого необходим комплекс мер, включая изменения в законодательном регулировании процессов преобразований, а также проведение предварительных переговоров с основными бизнес-партнерами.

Все сделки по отчуждению активов (непрофильные, сервисные активы) должны происходить исключительно на конкурентной основе (тендеры, аукцио-

ны и пр.) с соблюдением требований действующего законодательства РФ. На конкурсной основе должны привлекаться российские и международные инвестиционные банки для реализации мероприятий, затрагивающих интересы акционеров нескольких компаний (слияния, присоединения, обмена акций). Основные требования к инвестиционному банку – это международная репутация и успешный опыт реализации аналогичных сделок на территории России.

Обязательным условием для всех участвующих в процессе реформирования агентов и инвестиционных банков считается отсутствие конфликта интересов. Под конфликтом интересов понимается участие в акционерном капитале компаний, которые заинтересованы в тех или иных решениях, на которые может повлиять привлекаемая компания; в представлении интересов одного из акционеров, участвующих в сделке по другим проектам.

В компаниях отрасли необходимо создать комитеты по персоналу, которые бы рассматривали и утверждали кандидатуры на руководящие должности во всех создаваемых в процессе реформы компаниях. В состав этих комитетов должны входить представители миноритарных акционеров. Совершенствование информационной политики, усиление роли корпоративных методов управления и участия представителей миноритарных акционеров в принятии ключевых решений являются абсолютными приоритетами для менеджмента рыбной промышленности и его дочерних и зависимых обществ.

Таким образом, проведенное исследование в виде сравнительной оценки рыбной промышленности России и иностранных рыбопромышленных компаний позволило сделать следующие выводы.

1. При сравнении с сопоставимыми по выручке и рыночной капитализации иностранными рыбопромышленными компаниями рыбная промышленность России ни по одному из критериев не достигла достаточного уровня инвестиционной привлекательности.

2. На начало 2006 года отсутствует экономическая целесообразность инвестирования в акции рыбной промышленности. Следовательно, процесс реструктуризации без крупных внешних инвестиций не будет выполнен должным образом и соответствовать срокам, установленным нормативами.

3. Реструктуризация не сможет достичь намеченных целей без существенного повышения эффективности развития отрасли и менеджмента.

4. По нашим расчетам различные финансовые показатели должны быть улучшены в 1,23–9,9 раз, чтобы достичь хотя бы средних значений показателей сопоставимых рыбопромышленных компаний.

5. Необходимо в ближайшие сроки внести коррективы в ход реструктуризации, а также в нормативные документы, регулирующие этот процесс в рыбной промышленности России.

6. Имеется достаточно много экономических, правовых и иных механизмов, внедрение которых в соответствии с изложенными выше предложениями позволит рыбной промышленности России более эффективно и быстро закончить процесс реформирования.

Глава 7. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВ

7.1. Исследование интеграции предпринимательских структур

Как известно, под интеграцией (от лат. integer – целый) понимается объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Экономическая интеграция имеет место как на уровне национальных хозяйств целых стран, так и между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями. Проявляется она в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров [217].

Методологическую базу исследования интеграции в экономике составляют работы многих отечественных и зарубежных авторов.

Так, В. Энгельгардт в своей работе «Интегрализм – путь от простого к сложному в познании явлений» предпринял попытку определения природы интеграции. В частности, им определены три ступени интеграции частей и целого:

- возникновение системы связей между частями;
- утрата частями своих первоначальных идентификационных качеств при вхождении в состав целого;
- появление у возникающей целостности новых свойств, обусловленных как свойствами частей, так и возникновением новых систем межчастных связей [218].

Заслуживает внимания позиция Г. Павельцига, который усматривает в интеграции неразрывную связь процесса и результата. По его мнению, интеграция является системным образованием, объединяющим в себе:

- 1) интеграцию как процесс – слияние в единое целое ранее дифференцированных элементов, приводящее к новым качественным и потенциальным возможностям этой целостности, а также изменениям свойств самих элементов;
- 2) интеграцию как результат – состояние целостности, упорядоченного функционирования частей целого, взаимосвязанность, системное соединение, включение, отражающее момент фиксации полученного в ходе осуществления интеграционного процесса определенного состояния;
- 3) интегративное целое, представляющее собой синтез процессуальных и результирующих составляющих интеграции, а также систему отношений и связей между целым и его частями [219].

А. Богданов выделяет три фазы, присущие интеграции как системе.

Первая фаза характеризуется неопределенностью, система здесь находится в стадии становления, объединения; сама интеграция прямо не выражена.

Во второй фазе осуществляется системная дифференциация, то есть поляризация элементов системы, увеличение их разнообразия.

Третья фаза – системная консолидация – предполагает целостное оформление системы [220].

В свою очередь, Е. Герштейн предлагает выделять четыре ступени развития интеграции:

1) установление связей между ранее разрозненными производственно-хозяйственными единицами;

2) углубление, усиление, придание систематического характера существующим связям;

3) увеличение количества связей и установление новых;

4) появление новых интегративных (целостных) свойств в системе, согласование связей между производственными элементами, изменение структуры системы [221].

Особого внимания, с точки зрения исследователя, заслуживает четвертая ступень преобразования связей, которая представляет собой результат интеграции участников производственной деятельности – возникновение эмерджентных свойств системы. Процесс интеграции производства, как нам представляется, начинается с установления взаимосвязи между отдельными обособленными предпринимательскими структурами. Соответственно, взаимосвязь предполагает появление многосторонних отношений между компонентами интеграции. Эти связи определяют условия и факторы становления интеграции предпринимательских структур. На данной стадии интеграция приобретает тенденции к дальнейшему объединению. Характер многих установленных связей несистематический, отношения складываются под воздействием случайных факторов. Таким образом, отсутствует единство между предпринимательскими структурами как производственными элементами системы.

Далее происходит изменение взаимосвязи, наступает стадия взаимодействия, которая предполагает углубление и расширение существующих отношений, перевод их на более высокую степень партнерства. Функционирование интегрированного образования переходит на качественно новый уровень, его эффективность возрастает, поскольку совокупность интегративных системных качеств больше простой суммы потенциалов отдельных частей или производственных единиц, что проявляется в достижении положительного синергетического эффекта. Развитие интеграционных отношений на стадии объединенного действия приводит к появлению органического синтеза. Это – завершающий этап преобразований процесса интеграции, важнейшим признаком которого служит появление принципиально новой целостности, не сводимой к сумме своих составляющих [222]. Проведенные исследования показали, что фокусом, где сходится все многообразие экономических отношений, включая интеграционные процессы, является субъект хозяйствования, или хозяйствующий субъект. Главное предназначение субъектов хозяйствования – обеспечение постоянного функцио-

нирования объектов (процессов) экономической системы, поэтому хозяйствующий субъект является базовой ячейкой экономической системы любой страны.

Следует отметить, что понятие «хозяйствующий субъект» рассматривается учеными-экономистами в узком и широком смысле. Одни из них под хозяйствующими субъектами понимают только предприятия, производящие продукцию и выступающие на рынке как продавцы. Другие вкладывают в это понятие более широкий смысл, включая помимо предприятий финансово-кредитные учреждения, государство, государственные учреждения, общественные институты, отдельные физические лица (предпринимателей, инвесторов, вкладчиков, акционеров, работников по найму и др.).

Следует согласиться с теми российскими и зарубежными исследователями, которые используют агрегированные параметры и различают следующие хозяйствующие субъекты как в производственной, так и в непроизводственной сферах, относящиеся к предпринимательским структурам:

- домашние хозяйства;
- отечественные и зарубежные организации (предприятия), занимающиеся предпринимательской деятельностью в России [222].

Хозяйствующие субъекты выступают активным самостоятельным началом интеграции. С точки зрения исследователя, взаимодействие между различными объективированными субъектами – единственно возможная форма проявления интеграции предпринимательских структур. При этом субъекты производственных отношений и есть субъекты интеграции, а экономические производственные отношения выражают общественные экономические отношения или процессы и не существуют вне этих процессов.

В экономической науке сущностные характеристики интеграции хозяйствующих субъектов рассматриваются с разнообразных позиций, вследствие чего выделяются различные аспекты этого понятия.

Так, И. Суханова среди сущностных признаков интеграции хозяйствующих субъектов выделяет более высокую степень сотрудничества, когда достигается органическая согласованность в осуществлении воспроизводственных процессов отдельных сторон [223]. Е. Герштейн отмечает, во-первых, повышение интегрированности, сопровождаемое увеличением размеров, концентрацией, диверсификацией и налаживанием новых более разнообразных, менее жестких связей в крупных производственно-хозяйственных комплексах, где связи из внешних становятся внутренними, более активно регулируемые; во-вторых, установление новых связей между хозяйственными единицами [221].

Таким образом, подход к проблеме различен у разных исследователей, тем не менее, одна общая черта: исследование интеграции субъектов хозяйствования неразрывно связано с теорией организации систем. В научной экономической литературе прочно утвердилось мнение о том, что интеграция есть системное образование, постоянно функционирующая единая система. Отмечается, что понятия «система» и «интеграция» неразрывно связаны. Справедливо поднимаются вопросы о связи понятия «интеграция» с такими, как «целостность», «системность», «комплексность».

С этих позиций интеграция субъектов хозяйствования рассматривается как многоуровневый процесс системного преобразования, предполагающий качественные изменения на каждом этапе интеграционного роста. Поэтому выделяются, как минимум, три основных уровня интеграции субъектов хозяйствования, представленных в табл. 7.1 [224].

Таблица 7.1

Основные уровни интеграции субъектов хозяйствования

Уровень взаимодействия	Характеристика
Фирменный	Характерен для реализации интеграционных интересов внутри субъекта хозяйствования. Здесь интегрируемые элементы не имеют больших размеров, основные мотивы такой интеграции связаны с реализацией технологической целесообразности
Корпоративный	Представляется вертикальной интеграцией, осуществляемой на субординационно-иерархических началах. Для этого уровня характерна укрупненность интегрируемых элементов. Основные мотивы такой интеграции связаны с критерием стратегической устойчивости
Отраслевой	Это уровень стратегического альянса, предполагающий координационный вид взаимодействия интегрирующихся сторон. Для него характерны большие размеры объединяемых элементов, как правило, равных по статусу

В работах многих ученых-экономистов ведутся дискуссии об определении соотношений интеграции и различных функциональных форм организации общественного производства – разделения труда, специализации, концентрации, централизации, комбинирования, кооперации и других. Интеграция субъектов хозяйствования определяется экономистами в сравнении с функциональными формами организации производства или как экономическое явление качественно и количественно иного порядка.

На одновременное различие и родство интеграции и функциональных форм организации общественного производства указывает Н.В. Шишкина, которая приходит к выводу о существовании тесной связи и взаимной зависимости между интеграцией, специализацией и кооперацией, выделяя при этом иерархию данных понятий, показанную на рис. 7.1. [225].

Перспективным подходом к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов является информационно-финансовый, связанный с изучением влияния информационных составляющих на воспроизводственный процесс, с одной стороны, и информационно-финансовых взаимодействий между субъектами хозяйствования, – с другой [226]. Сущность этого подхода заключается в утверждении главенствующей роли информационного и финансового факторов в развитии интеграции.

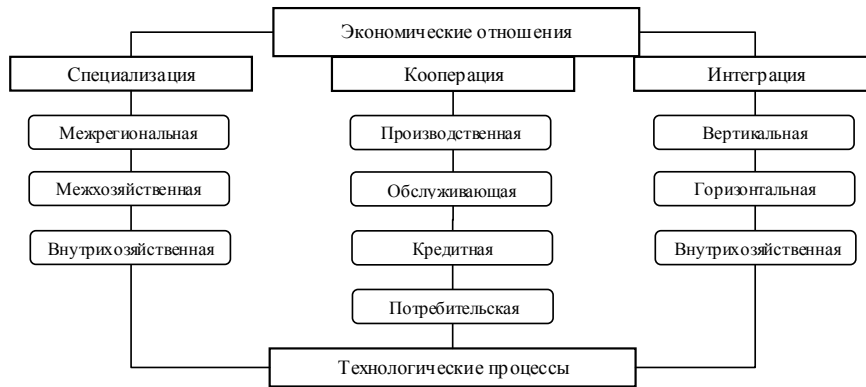


Рис. 7.1. Классификация процессов специализации, кооперации и интеграции

Заслуживает внимания, по нашему мнению, работа А.А. Попова [227], в которой методические подходы к исследованию интеграции предпринимательских структур классифицированы с точки зрения областей науки и научных направлений (рис. 7.2) [227].



Рис. 7.2. Методические подходы к исследованию интеграции предпринимательских структур

На основе проведенных исследований ученый считает целесообразным отметить, что интеграцию предпринимательских структур в рамках предложенных методических подходов следует рассматривать как высшую, сложную функциональ-

ную и уровневую форму организации производства, стоящую на порядок выше простых функциональных форм, таких, как кооперация, централизация и др.

Таким образом, интеграция на определенном историческом этапе становится условием дальнейшего роста производства, накопления капитала и расширения функциональных связей, сбалансированности и синхронизации воспроизводства индивидуальных капиталов субъектов хозяйствования.

Анализ отечественных и зарубежных литературных источников показал, что при большом количестве видов, форм и методов интеграции предпринимательских структур отсутствует их единая общепризнанная классификация. Каждый вид интеграции имеет свои достоинства и недостатки, которые проявляются по-разному в зависимости от особенностей среды и выбранных областей бизнеса.

Экономистами предложены многие критерии классификация типов (видов) интеграции. Мы считаем, что критерием разграничения типов интеграции субъектов хозяйствования является степень централизации производственно-хозяйственных и управленческих функций, добровольности участия предприятий и организаций в объединении, наличие или отсутствие хозяйственной самостоятельности, как отражено в табл. 7.2 [228].

Таблица 7.2

Критерии разграничения типов интеграции субъектов хозяйствования

Критерий	Характеристика
1	2
Децентрализованная интеграция	Взаимодействие субъектов хозяйствования основано на доверии контрагентов, их деловой репутации и реализуется, как правило, без обращения к правовой системе, посредством заключения контрактов, системы хозяйственных договоров. В случае объединения (поглощения или слияния) интеграция субъектов хозяйствования может происходить из конвенций, ограничивающихся объединением (централизацией) лишь некоторых технических, финансовых и коммерческих функций
Частично централизованная интеграция	Взаимодействие, основанное на рыночной координации или иерархической субординации, соединяет средства и усилия ряда хозяйствующих субъектов и обязывает их к выполнению решений органов управления не по всему спектру деятельности, а только по заранее оговоренной, зафиксированной в специальном договорном соглашении и строго ограниченной им части деятельности каждого участника. Хозяйствующие субъекты взаимодействуют не по всему объему своей деятельности, а лишь по некоторой его части. Объединения такого типа позволяют разрешить противоречие между необходимостью тесной интеграции хозяйствующих субъектов с целью повышения совокупной эффективности их деятельности и невозможностью интеграции по всему спектру деятельности

Окончание табл. 7.2

1	2
Централизованная интеграция	Взаимодействие, основанное на жесткой иерархии и субординации, централизации большинства или всех функций и сфер деятельности. Свобода выбора хозяйствующими субъектами каналов взаимосвязей с поставщиками и потребителями жестко ограничивается центром, который разрушает рыночные структуры, обладая исключительным правом принимать решения о создании или ликвидации предприятий, их размере, оснащении факторами производства, масштабах и формах их деятельности, устанавливать цены на произведенную продукцию

Особый интерес в современных условиях представляют интегрированные структуры частично централизованного типа.

Частичная централизация интеграции адекватна ситуации, когда хозяйствующие субъекты взаимодействуют не по всему объему своей деятельности (продукции, услуг), а лишь по некоторой его части. Как известно, такие ситуации весьма нередки и в особенности при межотраслевом взаимодействии [229].

Следует отметить, что интеграция производства призвана сыграть основную роль в переходной экономике. В процессе приватизации в России было принято ошибочное решение о том, что рыночный переход обязательно связан с разукрупнением и дезинтеграцией промышленного производства как необходимого условия развития конкурентно-рыночных отношений в промышленном секторе.

Результатом такого решения явился распад хозяйственных связей между предприятиями, приведший к кризису всей отечественной экономики.

В то же время опыт экономически развитых стран свидетельствует о доминанте интеграционных процессов в производстве и в динамике индустриального развития.

В результате интеграции обеспечивается доминирование эффекта совместного функционирования предпринимательских структур над суммой эффектов их автономной деятельности:

$$\mathcal{E}_{A_1} + \mathcal{E}_{A_2} + \mathcal{E}_{A_i} + \dots + \mathcal{E}_{A_n} < \mathcal{E}_n, \quad (7.1)$$

где \mathcal{E}_{A_i} – эффект самостоятельного автономного функционирования предпринимательской структуры A_i , $i = \overline{1, n}$;

\mathcal{E}_n – эффект совместной деятельности субъектов хозяйствования в рамках интегрированной структуры.

Таким образом, синергетический эффект функционирования интегрированной структуры S^q измеряется величиной разности:

$$S^q = \mathcal{E}_n - (\mathcal{E}_{A_2} + \mathcal{E}_{A_i} + \dots + \mathcal{E}_{A_n}), \quad S^q > 0. \quad (7.2)$$

Чем больше синергетический эффект S^q , тем глубже и устойчивее процесс интеграции и тем устойчивее система рассматриваемых предпринимательских структур; при $S^q \leq 0$ синергетический эффект отсутствует или отрицателен и система достаточно быстро распадается [230].

Формула (7.2) может быть интерпретирована следующим образом: эффект от совместного функционирования предпринимательских структур как целостности складывается из суммы эффектов их автономного функционирования, скорректированных с учетом возникающих положительных синергетических эффектов.

Как показали проведенные исследования, интеграция предпринимательских структур всегда приобретает определенную экономическую форму, в которой она только и может существовать. Таковой служит конкретный, устойчивый закономерный способ организации взаимодействия предпринимательских структур, который обусловлен уровнем развития организационно-экономических отношений и, в свою очередь, задает в качестве ядра потенциал и границы развития соответствующей подсистемы экономических отношений.

Наиболее часто, как указывает Ю. Якутин, в качестве базового классификационного признака выделяется степень имущественного контроля интегрированной структуры (группы) [231].

Помимо общих принципов построения интеграционных взаимоотношений в каждом имущественном комплексе могут возникать определенные особенности, вызванные спецификой организационной структуры, приобретенной собственностью и др.

Наиболее распространенные формы интегрированных структур, функционирующих в России, представлены в табл. 7.3 [232].

Интеграция рыночных хозяйственных предприятий как самостоятельных субъектов хозяйствования является в настоящее время актуальной задачей.

Таблица 7.3

Характеристика интегрированных структур, созданных по типу объединения капитала

Наименование	Характеристика
1	2
Ассоциация	Добровольное объединение физических и (или) юридических лиц с целью взаимного сотрудничества при сохранении самостоятельности и независимости входящих в объединение членов
Конгломерат	Одна из форм союза, объединения разнопрофильных фирм, оперирующих на разных секторах рынка. В условиях конгломерата сохраняется высокая степень самостоятельности входящих в него фирм и децентрализация управления

Окончание табл. 7.3

1	2
Консорциум	Временное объединение компаний, банков и других организаций на основе общего соглашения для осуществления капиталоемкого проекта или совместного размещения займа (несет солидарную ответственность перед заказчиками)
Концерн	Крупное объединение компаний, связанных общностью интересов, договорами, капиталом, участием в совместной деятельности (часто такая группа объединяется вокруг холдинга, держащего акции этих компаний)
Синдикат	Объединение компаний, выпускающих однородную продукцию, в целях организации ее коллективного сбыта через единую торговую сеть
Трест	Объединение компаний, фирм, в котором его участники, теряют свою производственно-торговую самостоятельность, руководствуются в этих областях своей деятельности решениями управляющего центра. В России наиболее распространены строительные тресты
Финансово-промышленная группа	Зарегистрированная в установленном порядке группа юридически независимых компаний, финансовых и инвестиционных институтов, объединивших свои материальные ресурсы и капиталы для достижения общей экономической цели. Центральной (головной) компанией в ФПГ может быть как специализированная организация – «управляющая компания», так и входящее в группу производственное предприятие или объединение, банк, финансовая или страховая компания
Холдинг	Совокупность холдинговой компании, владеющей контрольными пакетами акций и управляющей или контролирующей деятельность других (дочерних) компаний с целью осуществления контроля над их операциями. Холдинговая компания может не владеть собственным производственным потенциалом и не заниматься производственной деятельностью

Деформация основных структурно-воспроизводственных пропорций в результате поспешного перехода к рынку явилась препятствием на пути оптимального развертывания интегрированных производственных систем, реализации их преимуществ для экономического роста [232]. Поэтому в условиях рыночного реформирования возникла потребность в координации совместных усилий и потенциалов рыбохозяйственных предприятий в целях построения эффективных схем управления и деятельности, что возможно, по нашему мнению, только при интеграции предприятий.

7.2. Интеграционные процессы в современной мировой экономике

Организационно-экономической основой всех новых явлений в мировой экономике, решающим фактором современных международных отношений служит постоянно развивающийся и углубляющийся процесс международной интеграции, часто реализующийся посредством разработки и внедрения межнациональных проектов. Ведущей тенденцией нового века стала глобализация, сопровождающаяся расширением межгосударственных экономических связей. Ее следствием стали ускорение процесса интеграции, рост взаимной торговли, расширение гуманитарных контактов [233].

Прежде всего, это коснулось связей между ведущими центрами мирового экономического развития в мире – Европой и Азией. Активным участником этих процессов, также вступает Россия. Выражается это и в масштабах развития экономических связей России со странами мира, и в интенсификации использования транспортной инфраструктуры России в обеспечении евроазиатской торговли.

В ходе совершения интеграционных процессов происходят углубление международного разделения труда, полное использование ограниченных ресурсов и возможностей с целью обеспечения наиболее эффективного производства на интегрируемых территориях, также наблюдается более интенсивный обмен товарами, услугами, капиталами и рабочей силой, что приводит к сближению национальных экономик в целом. В различных частях земного шара интеграционные процессы протекают по-разному: с разными по характеру отношениями между странами-участницами, с разными организационными структурами, с различающимися между собой результатами интеграционной деятельности. Вместе с тем, существуют общие черты и этапы интеграции [234].

С появлением международных экономических интеграционных тенденций возникает объективная необходимость изучения этого явления. Классики экономической теории (Смит, Риккардо, Милль) были сторонниками свободной торговли (фритредерства). В их подходе к внешней торговле лежал классический принцип выгоды страны от специализации производства и обмена товарами на базе международного разделения труда. Данный подход лежит и в основе теории международной экономической интеграции, хотя в ней существуют различные направления.

Эти направления отличаются, прежде всего, видами интеграционного механизма. Так, сторонники раннего неолиберализма (В. Репке, М. Аллэ) представляли полную интеграцию как единое рыночное пространство в масштабе нескольких стран, где действуют стихийные рыночные силы независимо от политики государств и национальных и международных законодательных актов. Представители позднего неолиберализма (Б. Баласса) большое внимание уделяли эволюции интеграции, базирующейся на развитии экономических и политических процессов в разных странах.

Сторонники корпорационализма (С. Рольф, У. Росту) считали, что интегрирование международной экономики способны обеспечить не рыночный механизм и государственное регулирование, а международные корпорации, функ-

ционирование которых способствует рациональному и сбалансированному развитию мирохозяйственных связей.

Представителями структурализма (Г. Мюрдаль) экономическая интеграция рассматривалась как процесс структурных преобразований в экономике стран с центрами развития интеграции – крупными фирмами и целыми отраслями промышленности. Результатом этих преобразований, по их мнению, становится качественно новое интегрированное пространство с более совершенным хозяйственным механизмом.

Неокейнсианцы (Р. Купер) считали, что для использования многообразных выгод широкого международного экономического взаимодействия с сохранением в то же время максимальной для каждой страны степени свободы необходимо согласование внутренней и внешней политики интегрирующихся сторон с целью достижения оптимального сочетания двух возможных вариантов развития экономической интеграции:

а) объединение государств с последующей утратой ими суверенитета и взаимным согласованием экономической политики;

б) интеграция с максимальным сохранением национальной автономии.

Теоретики дирижизма (Я. Тинберген, Р. Санвальд, И. Штолер), отрицая решающую роль в интеграционных процессах рыночного механизма, полагали, что функционирование международных интегрированных структур возможно на основе разработки их участниками общей экономической политики и согласованного социального законодательства с целью создания оптимальной структуры международного хозяйства, устраняющей искусственные преграды и сознательно вводящей желательные элементы координации и унификации.

Существенный вклад в теорию международной экономической интеграции внесли российские ученые: М.М. Максимова, Н.П. Шмелев, Ю.В. Шишков и др. В частности, М.М. Максимова отмечала, что появление интеграционных комплексов представляет собой более высокую ступень (новый качественный уровень) интернационализации производства и хозяйственной жизни [235]. Н.П. Шмелев утверждает, что необходимым условием реальной международной интеграции выступает достаточно высокий уровень экономического развития и политических отношений интегрирующихся государств [236]. В свою очередь, Ю.В. Шишков приходит к выводу, что интеграция доказала свою прочность и жизнеспособность на основе рыночных механизмов. По его мнению, первым этапом международной экономической интеграции становятся прямые хозяйственные связи на уровне первичных субъектов экономики, т.е. фирм. Затем в процессе развития происходит взаимоприспособление национальных правовых, фискальных и прочих систем вплоть до определенного сращивания управленческих структур [237].

Мы полагаем, что транснационализация в сфере экономики характеризуется, прежде всего, возникновением и усилением позиций международных монополий, транснациональных корпораций, международных финансово-промышленных групп, которые становятся собственниками ресурсов многих стран и формируют свой сектор международного производства, базирующийся на международной собственности. Другим важнейшим проявлением транснационали-

зации экономики является реализация международных проектов, финансируемых нередко с участием всемирной финансовой системы во главе с МВФ и Мировым банком.

Международная экономическая интеграция представляет собой процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между отдельными национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных сферах [220].

Прежде всего, необходимо сделать одно уточнение. Термином «экономическая интеграция» часто обозначают два взаимосвязанных, но все же принципиально разных понятия (табл. 7.4).

Таблица 7.4

Виды международной экономической интеграции

Наименование	Характеристика
Межгосударственная интеграция	Процесс создания на территории нескольких стран более или менее единого экономического пространства. Он выражается в устранении существующих экономических и иных барьеров, ограничивающих передвижение товаров, капиталов и людей; а также в унификации действующих в разных странах условий хозяйствования. Понимаемый таким образом процесс целиком зависит от действий национальных правительств и носит субъективный характер
Интеграция национальных экономик	Процесс сращивания национальных экономик на микроуровне, т.е. на уровне экономических операторов. Выражается в тесных торговых связях, внутриотраслевой кооперации между компаниями разных стран, создании ТНК, перетоке капиталов в форме прямых инвестиций, кредитов и т.п. Этот процесс подвержен лишь косвенному регулированию со стороны национальных правительств и по отношению к ним носит объективный характер

Интеграция национальных экономик развивается лишь при достижении довольно высокого уровня развития хозяйства (интеграционной зрелости). До этого момента любая деятельность правительств по межгосударственной интеграции обречена на неудачу, выявили, что развитие интеграции предполагает наличие определенных предпосылок, показанных на рис. 7.3.

На современном этапе международная экономическая интеграция достигла глобальных масштабов. Глобализация экономики представляет собой высшую форму международной экономической интеграции. Она выражается в организации и деятельности межгосударственных и международных экономических объединений, а также в появлении и развитии в современном сообществе международных экономических институтов и транснациональных компаний [238].

Предпосылки развития интеграции	Интегрирующиеся страны должны обладать примерно одинаковым уровнем экономического развития и зрелости рыночной экономики. Их хозяйственные механизмы должны быть совместимыми. Как правило, интеграция является наиболее прочной и эффективной, если интегрируются развитые страны.
	Наличие общей границы и исторически сложившихся экономических отношений. Обычно объединяются страны, находящиеся на одном континенте в непосредственной географической близости, которым легче решать транспортные, языковые и другие проблемы
	Наличие взаимодополняющих структур экономики интегрирующихся стран (их отсутствие – одна из причин низкой эффективности интеграции в Африке, в арабском мире)
	Общность хозяйственных и иных проблем, которые реально стоят перед странами того или иного региона
	Политическая воля государств, наличие стран-лидеров интеграции
	Так называемый «демонстрационный эффект». Под влиянием успехов тех или иных интеграционных объединений, как правило, и у других государств появляется желание вступить в эту организацию. Так, демонстрационный эффект ЕС стимулировал 10 стран ЦВЕ к подаче заявок на вступление в Евросоюз
«Эффект домино». Поскольку интеграция ведет к переориентации экономических связей стран-членов на внутрирегиональное сотрудничество, остальные страны, оставшиеся за пределами объединения, испытывают некоторые трудности, а подчас и сокращение торговли со странами, входящими в группировку. В результате они также вынуждены вступить в интеграционное объединение	

Рис. 7.3. Предпосылки развития международной интеграции

Важнейшим следствием усиления международной экономической интеграции является ускорение развития мировой экономики. Следует отметить, что во второй половине прошедшего века мировая экономика развивалась поступательно, о чем свидетельствует динамика роста мирового ВВП (в среднем на 2–4% в год, хотя и были небольшие периоды стагнации). А вот мировой экспорт рос постоянно, причем быстрее, чем ВВП. В 2001 г. мировой экспорт товаров составил \$6,155 трлн, что на 75% выше аналогичного показателя 1990 г., а мировой ВВП в 2001 г. достиг \$31,283 трлн – на 27% больше, чем в том же 1990 г. [239].

Быстро, особенно в 1980–1990-е годы, росли объемы иностранных инвестиций, а также мировой экспорт услуг, который в 2001 г. достиг \$1,458 трлн, в том числе. \$340 млрд (или 23,5%) – экспорт транспортных услуг. Другими словами, росла внешняя торговля и, естественно, объемы перевозимых грузов [240].

Анализ интеграционных процессов показал, что чем выше общий уровень экономического развития стран, тем больше предпосылок для интеграции, тем эффективнее ее результаты. В то же время интеграционные процессы 1990-х годов, охватившие развивающиеся страны, позволяют утверждать, что чем большее количество стран в них участвует, тем выше вероятность объединения стран с различным уровнем экономического развития. Важнейшим условием эффективности интеграционного процесса являются схожесть в издержках на исполь-

зование факторов производства, сходство экономической политики в отношении иностранного капитала и импорта, отсутствие доминирующего положения одной страны по отношению к другим, политическая и экономическая стабильность.

Глобализацию ряд специалистов представляют как достаточно узкое понятие: процесс сближения потребительских предпочтений и универсализация ассортимента предлагаемой продукции по всему миру, в ходе которого всемирные продукты вытесняют местные [241, 242].

С нашей точки зрения, глобализацию мировой экономики можно охарактеризовать как усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов мировой экономики, выражающееся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

Как показали проведенные исследования, глобализация мировой экономики распространяется на следующие три уровня:

- региональную, национальную экономику (макроуровень);
- товарные, финансовые и валютные рынки, рынки труда (мезоуровень);
- отдельные компании (микроуровень) [240].

На макроэкономическом уровне глобализация проявляется в стремлении государств и интеграционных объединений к экономической активности вне своих границ за счет либерализации торговли, снятия торговых и инвестиционных барьеров, создания зон свободной торговли и т.п.

На мезоуровне процессы глобализации и интеграции охватывают межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного (экономического, правового, информационного, политического) пространства в крупных регионах мира.

На микроэкономическом уровне глобализация проявляется в расширении деятельности компаний за пределы внутреннего рынка. Большинству крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) приходится действовать в глобальных масштабах: их рынком становится любой район с высоким уровнем потребления, они должны быть способны удовлетворять спрос потребителей везде, независимо от границ и национальной принадлежности. Компании мыслят в глобальных категориях покупателей, технологий, издержек, поставок, стратегических альянсов и конкурентов. Различные звенья и стадии проектирования, производства и сбыта продукции размещаются в разных странах, унифицируясь в международном масштабе. Создание и развитие транснациональных фирм позволяют обойти множество барьеров (за счет использования трансфертных поставок, цен, благоприятных условий воспроизводства, лучшего учета рыночной ситуации, приложения прибыли и т.д.).

Учитывая, что для ТНК (особенно многонациональных и глобальных) внешнеэкономическая деятельность в большинстве случаев имеет более важное значение, чем внутренние операции, они выступают основным субъектом глобализационных процессов.

Следует отметить, что развивавшийся сначала в считанном количестве регионов мира интеграционный процесс в последние годы охватил почти все кон-

тиненты, приведя к образованию многочисленных региональных и субрегиональных торгово-экономических групп.

По данным ВТО, в настоящее время насчитывается 134 реально действующих региональных торгово-экономических соглашения. Причем 90 из них были образованы после 1995 г.

Таким образом, в современной международной экономике наблюдается своеобразный «интеграционный бум». В прил. 2.1 представлены сведения об образовании интеграционных экономических организаций в основных регионах мирового хозяйства [233].

К концу XX в. практически все цивилизованные страны (к таким принято относить независимые государства, признанные ООН), которых насчитывается около двухсот, стали членами различных международных экономических организаций.

Так, к 1998 г. членами Международного валютного фонда (МВФ) являлись 183 страны, 180 государств состояли членами Всемирного банка (ВБ), более 130 стран входят во Всемирную торговую организацию (ВТО), свыше сотни стран – члены Всемирной организации труда (ВОТ) и т.д. [219].

Кроме названных экономических организаций, представляющих всемирное хозяйство, в современном мире практически во всех частях земного шара действуют множество межгосударственных экономических учреждений, являющих собой широкий спектр форм локальной международной экономической интеграции.

К крупнейшим интеграционным центрам в современных мирохозяйственных отношениях относят следующие наиболее значимые объединения, формирующие основные товарно-денежные потоки и образующие геостратегический треугольник (рис. 7.4), о доминировании которого в XXI веке можно с уверенностью говорить:

1. Европейский союз, в состав которого входят 25 государств. В рамках ЕС достигнута наивысшая на сегодняшний день степень хозяйственного взаимодействия.

2. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), образованное США, Канадой и Мексикой.

3. Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) в составе 21 экономического объединения, в его рамках можно выделить несколько субрегиональных организаций (в частности, АСЕАН) и многочисленные перспективные проекты [243].

Россия, занимающая более 30% территории Евразийского континента, обладает уникальным геостратегическим ресурсом транзитности, реализация которого позволит не только решить задачу по росту российской экономики и удвоению ВВП, но и занять весомую позицию в мировой хозяйственной системе. Имея собственную долю около 1% от общего объема мировой торговли, Россия может стать транспортным мостом, обеспечивающим транзит товарных потоков между странами геостратегического треугольника.

Благодаря этим реально и эффективно функционирующим интеграционным группировкам можно предполагать, что в ближайшем будущем мирохозяй-

ственные связи будут представлять собой совокупность макроэкономических группировок, использующих в различных сочетаниях видов и форм преимущества экономической интеграции.



Рис. 7.4. Геостратегический треугольник XXI века

Анализ современной мировой экономики и происходящих в ней интеграционных процессов позволяет выделить две основные тенденции: 1) количественный рост стран, объединенных в различные международные экономические союзы и другие международные экономические альянсы, что является свидетельством нарастающей глобализации экономики; 2) непрерывное совершенствование форм и методов реализации мировой экономической интеграции, что говорит о происходящих в этом процессе глубоких качественных изменениях [222].

Резкое усиление межфирменной и межгосударственной конкурентной борьбы, новые сферы конкуренции и более жесткое соперничество на традиционных рынках становятся не под силу отдельному государству или корпорации, что обуславливает необходимость кооперации как материально-финансовых, так и производственных усилий территориально сопряженных стран, позволяя укрепить свои позиции в глобализирующейся экономике, использовать потенциал крупного экономического пространства и, наконец, выступать единой силой против общих конкурентов на мировом рынке. В результате имеет место не просто определенная увязка национально-государственных интересов, но и их возвышение до уровня региональных интересов. Таким образом, процессы глобализации в мировом хозяйстве сопровождаются регионализацией – хозяйственным сближением стран на региональной основе, принимающим формы региональной экономической интеграции [243].

Региональная интеграция, или реальная интернационализация производства, в своем развитии проходит ряд этапов, имеющих общую характерную осо-

бенность. Она состоит в том, что между странами, вступившими в тот или иной этап интеграции, устраняются определенные экономические барьеры. Вследствие этого в пределах интеграционного объединения складывается единое рыночное пространство, где разворачивается свободная конкуренция. Под действием рыночных регуляторов – цен, процентов и т.д. – на этом едином пространстве возникает более эффективная территориальная и отраслевая структура производства, благодаря чему все страны выигрывают на повышении производительности труда, а также на экономии расходов на таможенный контроль за внешнеэкономическими связями [237]. В то же время каждый этап интеграции имеет специфические признаки, показанные в табл. 7.5.

Таблица 7.5

Этапы и признаки интеграционных процессов

№ п/п	Этап интеграции	Признаки
1	Зона свободной торговли	Форма соглашения, когда участники договариваются о снятии таможенных тарифов и квот в отношении друг друга. При этом к третьим странам наблюдается у каждого своя политика
2	Таможенный союз	Единая таможенная политика по отношению к третьим странам. Однако возникают и более серьезные внутренние противоречия
3	Общий рынок	Полное устранение препятствий для перемещений всех факторов производства между странами-участницами
4	Экономический союз	Проводится согласованная экономическая политика. Создаются межгосударственные (надгосударственные) органы. Идут крупные экономические преобразования во всех странах-участницах.
5	Валютный союз	– согласованное (совместное) плавание национальных валют; – установление по соглашению фиксированных валютных курсов, которые целенаправленно поддерживаются Центробанками стран-участниц; – создание единой региональной валюты; – формирование единого регионального банка, являющегося эмиссионным центром этой международной валютной единицы В развивающихся странах под валютным союзом понимают клиринговые соглашения
6	Полная экономическая интеграция	Единая экономическая политика и, как следствие, унификация законодательной базы. Условия: – общая налоговая система; – наличие единых стандартов; – единое трудовое законодательство и т.д.

Строго говоря, в настоящее время лишь одна международная интеграционная группа стран прошла реально четыре этапа – это Европейский союз (ЕС). Другие интеграционные группировки пока прошли в своем развитии первый и частично второй этапы. Например, в странах Азии, Африки и Латинской Америки в настоящее время насчитывается более 20 региональных группировок. И хотя формы и сферы их сотрудничества разнообразны, не все группировки имеют интеграционный характер.

В последнее десятилетие всё большую роль в политической и экономической жизни планеты играет Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), где проживает почти половина её населения и сосредоточены два (североамериканский и восточноазиатский) из трех глобальных центров влияния.

Интеграционная ситуация в АТР отличается от европейской отсутствием межгосударственной структуры типа ЕС. Взаимодействие и интеграция экономик азиатских государств происходят на трех уровнях:

- на уровне форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС);
- субрегиональных интеграционных группировок – реально существующих (АСЕАН) или только обсуждаемых и намечаемых к созданию;
- двусторонних отношений (например, планы Японии и Южной Кореи подписать соглашение о зоне свободной торговли) [222].

Главными «локомотивами» экономической жизни АТР являются экономики США, Японии, Китая, Южной Кореи, стран АСЕАН, а также американские, японские и южнокорейские транснациональные корпорации. АТЭС постепенно превращается в новый центр мирового экономического и научно-технического развития. На АТЭС приходится примерно 60% мирового производства ВВП и экспорта, при этом население стран – членов АТЭС составляет менее 40% мирового населения. Размер душевого ВВП всех стран – членов АТЭС также на 40% выше среднемирового уровня. На США приходится более половины, а на страны Северо-Восточной Азии (Япония, Китай, Южная Корея) – более трети общего ВВП и экспорта АТЭС, на Россию – менее 1,5% [222].

Экономическая интеграция России со странами АТР во многом определяется созданием международной транспортной инфраструктуры и международной топливно-энергетической системы Северо-Восточной Азии (СВА). В последние годы в СВА складываются благоприятные политические условия для сотрудничества России со странами этого региона, о чем свидетельствуют, в частности, последние визиты Президента РФ В. Путина в Китай, Японию, КНДР, Монголию, Южную Корею.

По поводу оценки уровня регионализации в Северо-Восточной Азии и формирования экономического блока между Японией, Китаем, Россией и обеими Кореями существующие мнения специалистов можно разделить на две группы. Одни считают, что сегодня можно говорить о «регионализме» в СВА, т.е. о наличии стремления к сотрудничеству на основе территориальной близости, на уровне неправительственных организаций с целью получения экономической выгоды от сотрудничества [244].

Другой взгляд характеризует процесс регионализации в СВА на более высоком уровне – на уровне «регионального сотрудничества», и даже «региональной интеграции». Это мнение базируется на сегодняшней реальности, когда существует сотрудничество не только на неправительственном, но и на правительственном уровне. Сотрудничество между странами данного региона стало предметом экономической политики правительств этих стран [217]. Конечно, между странами СВА не решены вопросы ослабления или исключения таможенных ограничений для товарообмена на правительственном уровне. И активными субъектами товарообмена пока являются частные компании, т.е. неправительственные организации, что дает повод для характеристики степени регионализации в СВА использовать понятие «регионализм». Однако события последнего времени дают основания говорить о перерастании «регионализма» в «региональное сотрудничество» и о наличии некоторых признаков «региональной интеграции». И можно прогнозировать положительный рост этого процесса.

7.3. Экономическая сущность экспортоориентирования

Государство может преследовать свои цели экономического развития через внешнюю торговлю посредством двух основных подходов: импортозамещения и экспортоориентации, отражающих направленность мер государственного регулирования в сфере торговли. В настоящее время среди экономистов широко распространено мнение, что перспективы роста для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, к которым относится Россия, видятся в ориентированной на внешний рынок экономической политике [245].

Основная цель экспорта, как показывает опыт стран, лидирующих на мировом рынке, быть устойчивым источником роста национального благосостояния, кроме получения валютной выручки и сбыта продукции невостребованной на внутреннем рынке. Поэтому целесообразно, на наш взгляд, определять экспортные приоритеты, ориентируясь на перспективные тенденции развития мирового рынка. С этой точки зрения вопросы укрепления экспортного потенциала России и ее регионов являются исключительно важными и актуальными на современном этапе экономических преобразований.

Основоположник идеи свободной торговли А. Смит указал на исключительную важность внешней торговли, необходимость либерализации условий экспорта и импорта товаров, что обмен благоприятен для каждой страны при условии осуществления международного разделения труда с учетом имеющихся в стране абсолютных преимуществ [230]. Другой классик политической экономии Д. Рикардо дополнил и развил идеи А. Смита, выделяя критерии международной специализации. В соответствии с законом сравнительного преимущества Д. Рикардо каждая страна должна специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость и для которой относительная выгода является наибольшей [246].

Российские экономисты О.Т. Богомолов [247], С.Н. Захаров [248], Н.П. Шмелев [249] и другие посвятили свои труды выявлению причин возникновения экономического эффекта вследствие использования преимущественно

международного разделения труда, доказательству возможности взаимовыгодной внешней торговли для участвующих в ней стран даже тогда, когда одна из них имеет более низкий абсолютный уровень производительности труда.

Указанные теоретические положения, на наш взгляд, в полной мере относятся к России, для которой важнейшей задачей в современных условиях хозяйствования является реализация через внешнеэкономическую деятельность преимуществ международного разделения труда. Перспективы развития внешней торговли страны определяются, прежде всего, ее экспортными возможностями, способностью производить и реализовывать на мировом рынке свою продукцию на конкурентных условиях.

В современной экономической литературе существует множество определений понятия «экспорт», но, по мнению В.К. Ремчукова, они разграничиваются по:

- а) объекту вывоза (экспорт товаров, услуг и капитала);
- б) сфере применения (общеэкономическая, внешнеэкономическая, таможенная) [250].

Под общеэкономической интерпретацией экспорта понимается потребление иностранцами части внутреннего социального продукта, т.е. экспорта как товаров, так и услуг, независимо от того, осуществляется ли их физическое перемещение через таможенную границу страны.

Проведенные исследования показали, что в российском законодательстве внешнеэкономическое и таможенное определение экспорта совпадают — это вывоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории Российской Федерации за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы Российской Федерации, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности. К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории Российской Федерации за границу, в частности при закупке иностранным лицом товара у российского лица и передаче его другому российскому лицу для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу [251].

Исследователь В.Л. Иноземцев выделяет три вида внешнеэкономической стратегии государственного регулирования в сфере торговли [252], отраженные в табл. 7.6 [252].

Таблица 7.6

Виды внешнеэкономической стратегии государства

Внешнеэкономическая стратегия	Содержание
1	2
Экспортноориентированная	Уровень тарифного обложения в целом низок. Наиболее высокие ставки применяются в отношении товаров, составляющих конкуренцию отечественным экспортерам

Окончание табл. 7.6

1	2
Импорт-замещающая	Уровень обложения в целом высок. Преимущественно пошлинами облагаются товары, составляющие конкуренцию отечественным производителям, работающим на внутренний рынок
Фискальная	Государство максимизирует доход от внешнеэкономической деятельности, т.е. высокими пошлинами облагаются товары с низкой эластичностью спроса, низкими – с высокой

Из анализа информации, приведенной в табл. 7.6, следует вывод о том, что Россия придерживается, в основном, импортозамещающей, а также фискальной стратегии, поскольку большая часть экспортной продукции (за исключением военной техники) представляет собой необработанное или слабо обработанное сырье. Поэтому пошлины в отношении продукции, составляющей конкуренцию отечественным экспортерам, применяются к незначительному количеству товаров.

Виды экспорта товаров, можно сгруппировать следующим образом:

1. «Чистый экспорт», т.е. вывоз товаров, полностью произведенных или подвергнутых достаточной переработке в данной стране.
2. Вывоз товаров с целью переработки и последующим ввозом продуктов переработки в страну экспортера.
3. Временный вывоз товаров с целью демонстрации на выставках, ярмарках, презентациях с последующим ввозом на таможенную территорию страны экспортера. Вывоз временно ввезенных товаров другого государства после завершения выставок, ярмарок или презентаций.

Экспорт является основным элементом, характеризующим экспортный потенциал, который, в свою очередь, необходимо рассматривать на уровне предприятия, отрасли, региона и экономики страны в целом. Само слово «потенциал» (от латинского *potentia* – сила) – представляет собой источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области [253].

Понятие экспортного потенциала предприятий морехозяйственной специализации можно, по нашему мнению, определить как совокупную способность предприятий региона производить продукцию и оказывать услуги, конкурентоспособные на внешних рынках.

Модель экспортноориентированного направления развития региональной экономики может быть представлена в следующем виде (рис. 7.5).

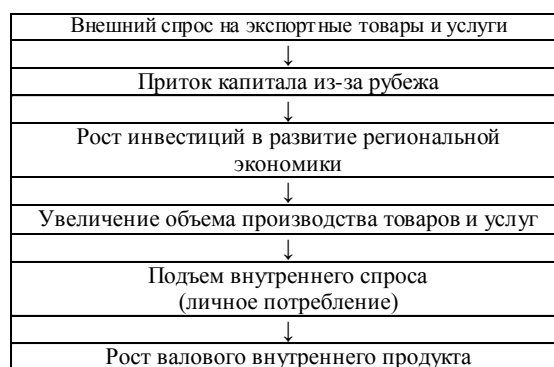


Рис. 7.5. Анатомия роста в экспортоориентированном региональном производстве

Источник: составлено автором.

В этой модели исходный импульс экономическому росту придает внешний спрос на экспортные товары и услуги. Внешний спрос способствует притоку капиталов в региональную экономику, ориентированную на экспорт, что генерирует рост инвестиций, объемов производства, а также персональных доходов работников предприятий и последующий потребительский бум. В итоге совокупное действие этих составляющих ведет к росту валового внутреннего продукта.

Предполагается, что дальнейшее развитие экономики страны, выпуск конкурентоспособных на международном рынке товаров и услуг невозможен без ее модернизации, связанной с глубокой структурной перестройкой. Для успешного функционирования промышленных предприятий в условиях рыночных отношений решающее значение должно принадлежать обновлению и эффективности используемой техники и технологии. Только постоянное обновление основных производственных фондов позволит предприятиям производить конкурентоспособную продукцию, удовлетворять спрос, который быстро изменяется, приспосабливаться к условиям рыночной конкуренции [244].

Важность проведения технического переоснащения и реконструкции производства обусловлена, прежде всего, неудовлетворительным техническим состоянием и технологической отсталостью большинства наличных основных производственных фондов, в частности машин и оборудования, от обновления, качества и производительности которых в большей мере зависит эффективность производства. Так, например, степень износа основных промышленно-производственных фондов рыбной промышленности на конец 2007 г. составила 52,9% (однако не все промышленные предприятия находятся в одинаковом состоянии, показатели их износа колеблются в пределах от 25 до 65%) [232].

Само слово «модернизация» в русском языке означает «осовременивание». Проведенные исследования показали, что существующая практика выделяет два вида модернизации: органическую и неорганическую [254], характеристика которых приведена в табл. 7.7 [230].

Таблица 7.7

Виды модернизаций

Вид модернизации	Характеристика
Органическая	Модернизация составляет момент собственного развития общества, подготавливается ходом предшествующей эволюции. Осуществляется «снизу» как естественное следствие культурных изменений, т.е. изменений в ориентациях людей, их укладе жизни, традициях, мировоззрении, в осознании новых потребностей
Неорганическая	Способ «догоняющего» развития, используемый с целью преодолеть отсталость. Как процесс «сверху» совершается путем закупки зарубежного оборудования и патентов, заимствования технологии, разработанной в других странах, приглашения специалистов из-за рубежа, обучения за пределами своей страны, получения иностранных инвестиций
Рецидивирующая	Понятие введено для анализа особенностей модернизации российского общества как периодически возвращающейся модернизации «вдогонку» с ее тяжелыми социальными последствиями и высокой человеческой ценой

Следует отметить, что Россия неоднократно пыталась догнать передовые страны. Например, в этих целях проводились петровские реформы XVIII в., серия реформ при Александре II, сталинская индустриализация во второй половине 1920-х и в 1930-е гг., перестройка, начавшаяся в 1985 г., экономические реформы 1990-х гг. Поэтому для анализа особенностей модернизации российского общества в социологии было введено понятие периодически возвращающейся модернизации «вдогонку» с ее тяжелыми социальными последствиями и высокой человеческой ценой [241].

Таким образом, модернизация общественного развития выступает как сложный и многовариантный процесс перехода общества к состоянию, отвечающему современным требованиям. Некоторые исследователи понимают модернизацию в узком смысле: как усовершенствование, доведение чего-то до современного, т.е. высшего уровня [255]. Мы считаем, что более привлекательной является модернизационная теория перехода общества из одного состояния – традиционного, когда оно воспроизводит себя на той же основе, – к инновационному, современному, образцом которого являются экономически развитые страны [241]. Индустриализация, в отношении которой и был изобретен термин «модернизация», в экономически развитых странах в настоящее время завершена. Эти страны перешли к созданию постиндустриального и информационного общества. В то же время Россия, по оценкам специалистов, находится на стадии строительства индустриального общества [246]. В этой связи целесообразно рассмотреть процессы, протекающие при модернизации индустриальных систем. Индустриальная система (ИС) представляет собой экономику, рассматриваемую

в одном из ее аспектов, а именно в аспекте воспроизводства (наряду с этим выделяются эколого-экономический, социально-экономический и другие аспекты) [241].

Следует отметить, что как любая общественная система ИС находится в постоянном развитии, которое, как правило, не меняет ее системных свойств и «качества» механизмов. Однако на определенных этапах неизбежно возникают особые периоды (называемые модернизациями ИС), когда происходит их глубинная трансформация, затрагивающая все ее основные элементы. Меняются господствующие цели и приоритеты, субъекты и «правила игры», производственно-технологическая структура – ключевые механизмы, воспроизводящие органичность и саморазвитие ИС [256].

С точки зрения требования общей сбалансированности модернизируемой экономики сдвиги в производственно-отраслевой структуре ИС должны быть увязаны с изменениями в структуре конечного спроса [257]. Поэтому, как показали проведенные исследования, модернизация ИС всегда ориентирована на один из «приоритетных» элементов конечного спроса. Соответственно выделяются четыре типа моделей модернизации (табл. 7.8).

Таблица 7.8

Модели модернизации индустриальных систем

Тип модели	Характеристика
1	2
Потребительски-ориентированная	<p>Реализация модели предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> – создание условий для повышения товарности сельского хозяйства; – рост реальных доходов населения, формирующих потребительский спрос; – модернизацию сельского хозяйства и переработку его продукции; – развитие жилищного строительства (в связи с неизбежной урбанизацией); – институализацию внутреннего рынка и т.д.
Экспортно-ориентированная	<p>В рамках модели модернизации стратегическая цель – экспансия на мировом рынке, расширение экспорта промышленных товаров с высокой степенью обработки (соответственно с высокой долей добавленной стоимости).</p> <p>За счет этого решаются сразу пять задач:</p> <ul style="list-style-type: none"> – преодолевается узость внутреннего рынка; – мобилизуются дополнительные источники накоплений (помимо доходов от экспорта такая стратегия модернизации, как правило, сопряжена с притоком иностранных инвестиций); – модернизация ИС с самого начала ориентируется на высокие технико-технологические и организационные стандарты передовых стран;

Окончание табл.7.8

1	2
	<p>– стимулируется диверсификация промышленного производства;</p> <p>– в ряде случаев удается эффективно задействовать «преимущества отсталости» развивающихся стран, связанные с дешевой рабочей силой и сырья, использованием «готовых» индустриальных технологий и возможностей тиражирования промышленных образцов, пониженными требованиями к экологии и т.п.</p>
Инвестиционно-ориентированная	<p>Модернизация ИС имеет «самодостаточный» характер. Ее ведущим мотивом становятся повышение технико-технологического уровня экономики, ресурсозамещение (переориентация с дефицитных на недефицитные ресурсы, например энергоемкого на трудоемкий тип роста) и достраивание ИС до органической целостности (пример: импортозамещение).</p> <p>Следует отметить, что в отличие от предшествующих рассматриваемая модель не сопряжена с долгосрочными социальными целями экономического роста. В этом смысле она является промежуточной, базовой для последующей переориентации ИС либо на внешний рынок (экспорт), либо на внутреннее потребление, либо на оборону</p>
Милитаризация экономики	<p>Этот тип модернизации имел место в предвоенной Германии и отчасти в Израиле. Как показывает опыт этих стран, государственные оборонные программы могут создать достаточно мощный импульс преобразований ИС, включая научно-техническую среду и инфраструктуру. Однако наряду с масштабными социальными, политическими и экономическими (инфляция, поглощение ресурсов) издержками от милитаризации общества ключевая проблема состоит в «закрытости» ВПК. Успех может быть только в том случае, когда ВПК становится «генератором» качественных преобразований, доступных для невоенных производств</p>

При реализации потребительски-ориентированной модели, реализующие ее страны, сталкиваются с двумя основными ограничениями [241].

Во-первых, высокая капиталоемкость при дефиците внутренних финансовых накоплений и отсутствии материальной базы для инвестиций. Сектором, который попадает в структурное ядро, становится сельское хозяйство и сопряженные с ним отрасли. Если на первых порах удастся увеличить товарность производства, это дает хорошие результаты. Но затем экономика подходит к пределам, связанным с архаичностью технологий в сельском хозяйстве, необходимостью его индустриализации, с развертыванием соответствующей инфраструктуры (прежде всего энергетики).

Во-вторых, как правило, очень низкий спрос, обусловленный бедностью населения и неразвитостью внутреннего рынка. С этим ограничением столкнулись Индия, ряд стран Латинской Америки.

При реализации экспортоориентированной модели модернизации ИС производство продукции базируется на использовании факторов, представленных на рис. 7.6 [254].

Базовые факторы производства импортозамещающ		– стоимость используемого оборудования
		– стоимость энергоресурсов
		– стоимость сырья и материалов
		– стоимость рабочей силы
		– стоимость разработки нового товара
		– стоимость финансовых ресурсов
		– уровень развития менеджмента на предприятии
		– благоприятный предпринимательский климат

Рис. 7.6. Базовые факторы производства экспортоориентированной продукции

Помогая оптимизировать эти факторы, государство может стимулировать процесс экспортоориентирования.

В настоящее время российская экономика поставлена перед решением сложной задачи: как сделать отечественную продукцию, включая экспортоориентированную, конкурентоспособной на внутреннем и внешних рынках. Конкурировать с иностранными компаниями только за счет ценовых преимуществ (дешевого сырья, труда и низких тарифов на энергоресурсы) – путь для России бесперспективный. Отечественная экономика должна сосредоточиться на конкуренции в области качества, а не издержек. Но опережать конкурентов за счет качества российским компаниям сложно, в первую очередь, из-за использования физически и морально устаревшего технологического оборудования. Поэтому для обеспечения «правильной» конкурентоспособности предприятиям необходима модернизация производства.

В отношении российских предприятий, в первую очередь предприятий сельскохозяйственной специализации, ориентирующихся на выпуск экспортоориентированных товаров и услуг, нами предлагается следующее определение модернизации. Модернизация – это процесс усовершенствований, которые делают предприятие соответствующим современным требованиям; это отказ от старых форм управления и поиск новых; это совокупность инноваций, приводящих к существенному повышению производительности труда и эффективности производства.

Таблица 7.9

Стратегии модернизации, используемые в российской промышленности

Наименование стратегии	Характеристика
1	2
Компенсаторная стратегия	Ориентация предприятия на массовый рынок дешевой продукции

Окончание табл. 7.9

1	2
Социально-лимитированная стратегия	Вв определенном смысле стратегия сдерживания: имея большой (прежде всего, финансовый) потенциал дальнейшего наращивания объемов производства и автоматизации производственного процесса, крупные предприятия постоянно недоиспользуют его ввиду сырьевых, сбытовых и социальных ограничений
Агрессивная модернизация	-Планирование, установление собственных «правил игры» в условиях неблагоприятной внешней среды

Источник: составлено автором по [312]

Проведенные исследования показали, что для различных типов отечественных предприятий возможно использование стратегий модернизации, показанных в табл. 7.9. Суть модернизации предприятий, ориентирующихся на выпуск экспортной продукции, на наш взгляд, состоит в последовательном проведении мероприятий, представленных на рис. 7.7.



Рис. 7.7. Последовательность преобразования экономики предприятий, выпускающих экспортноориентированную продукцию

В заключение следует отметить, что в настоящее время, когда страны с переходной экономикой, к которым относится Россия, стремятся активно включиться в мирохозяйственные связи и найти свое достойное место в мировой экономике, становится актуальным тщательное изучение накопленного в мировой практике опыта развитых и развивающихся стран по обеспечению долгосрочного экономического роста.

7.4. Мировой опыт реализации экспортоориентированной политики

Для России опыт развивающихся стран представляет не только теоретический, но и практический интерес, поскольку реализация какой-либо модели развития часто зависит не столько от экономических, сколько от постоянно меняющихся политических условий. Выбирая модель экономической стратегии, развивающимся странам приходится учитывать не только имеющийся ресурсный, производственный и финансовый потенциал страны, географию ее расположения и характер взаимоотношений со своими соседями, но и такие нематериальные факторы, как менталитет населения и особенности участия государства в социально-экономических процессах [254]

Проведенные исследования дают возможность выделить три концептуальные идеи или стратегии, на базе которых развивающиеся страны пытались догнать развитые. Сравнительные характеристики этих стратегий представлены в табл. 7.10.

Помимо приведенных в таблице характеристик имеется еще одно достаточно любопытное обстоятельство. Если определяющим институтом для стратегии «большого скачка» являлась государственная собственность в промышленности, а для стратегии «замены импорта» – частная собственность, опирающаяся на протекционизм, то для стратегии «летающих гусей» необходима экспортная платформа. Суть экспортной платформы состоит в том, чтобы создать в экономике анклав, открытый для иностранных инвесторов и интегрированный в глобальную экономику, свободный от проблем инфраструктуры, безопасности, господства закона и торговой политики, которые обременяют остальную экономику [252].

Таблица 7.10

Стратегии «догоняющего» развития

Наименование стратегии	Характеристика
1	2
“Большой скачок”	Стратегия «большого скачка» была апробирована в период индустриализации в СССР в 1930-е гг. и в Китае в 1958–1961 гг. В основу этой стратегии была положена идея увеличения степени «государствления» средств производства и превращения страны «в одну большую коммуны». Ее реализация дает возможность за счет применения рабского труда и концентрации усилий на определенных отраслях производства в короткие сроки добиться повышения уровня производства. Она создает видимость «стремительного» движения вперед. Однако очень скоро становится очевидным, что за «дугами цифрами» стоят горе и нищета, разрушение производительных сил общества и, что самое основное, уничтожение генофонда товаропроизводителя. Культивирование «уровнительности распределения» порождает иждивенческие настроения и недооценку стоимости собственнo труда как в количественном, так и, особенно, в качественном аспекте.

Окончание табл. 7.10

1	2
Замещение импорта или защита молодой индустрии	<p>Суть стратегии в том, что национальная промышленность получает передышку для того, чтобы догнать иностранных конкурентов. Основной характеристикой политики импортозамещения является индустриализация экономики при помощи ограничения и дискриминации импорта. Другими словами, проведение политики импортозамещения предполагает создание искусственных стимулов (внешнеторговых и валютных) для развития отдельных отраслей отечественной промышленности с целью повышения их конкурентоспособности на внутреннем рынке.</p> <p>Однако эта стратегия имеет один существенный недостаток. Защита молодой промышленности часто превращается в защиту одряхлевшей промышленности, в результате чего предприятия не хотят проявлять инициативу, полагаются только на подачки государства и медлят с внедрением новой технологии. Более того, как доказал опыт развивающихся стран, «защита молодой индустрии» лучше работает на больших рынках – пример Китая конца 1970–1980-х гг. и Индии. В более мелких странах Латинской Америки, Южной Азии, Центральной Европы и других районах реализация этой идеи почти всегда приводила к неудаче.</p>
«Летающие гуси», или экспортноориентированная стратегия	<p>Согласно этой стратегии, характерной для азиатского образа мышления, страны постепенно движутся к технологическому развитию, следуя примеру стран, находящихся непосредственно перед ними в процессе развития. Целью этой политики также является индустриализация экономики. Однако она достигается не путем замещения импорта отечественным производством при помощи внешне-торговых ограничений и дискриминации импорта, а путем наращивания экспортного потенциала страны.</p> <p>В какой-то мере стратегию «летающих гусей» можно рассматривать как естественный результат воздействия рыночных сил: экономики с избытком рабочих рук и нехваткой капитала на международном рынке становятся конкурентоспособными в трудоемких секторах. Но по мере того как сбережения и образование создают резерв капитала и квалифицированной рабочей силы, вырастают более капиталоемкие и требующие более высокой квалификации секторы промышленности, а следовательно, повышается уровень конкурентоспособности всей экономики</p>

В странах Азии, например, было создано несколько вариантов такой экспортной платформы, включая экспортно-промышленные зоны, таможенное хранение, специальные экономические зоны и систему возврата таможенных пошлин. И правительства поддерживали эти институты макроэкономической политикой, стимулируя экспорт трудоемкой продукции, особенно с помощью соответствующих обменных курсов. Следуя именно такой стратегии, страны Юго-

Восточной Азии добились впечатляющих успехов, что позволило говорить об «азиатском экономическом чуде» [258].

Однако следует отметить, что стратегия развития импортозамещающего производства, пик расцвета которой наблюдался в 1950–1960-х гг., сыграла важную роль в экономическом прогрессе ряда развивающихся стран. Эта стратегия способствовала диверсификации хозяйственной структуры.

В развивающихся странах был создан ряд новых и важных для них производств, вырос уровень самообеспеченности по многим ключевым позициям. Этой дорогой пошли страны Латинской Америки, Азии и Африки. Вместе с тем, политика индустриализации через замещение импорта внутренним производством в целом оказалась недостаточно оправданной. Создаваемые предприятия характеризовались низким уровнем эффективности. Бедные страны, испытывая дефицит квалифицированной рабочей силы и опытных менеджеров, столкнулись также с проблемами социальной организации, которая создает трудности в налаживании надежных поставок всего необходимого – от запасных частей до электроэнергии.

Политика импортозамещения негативно отразилась на сельском хозяйстве и других секторах. Многие развивающиеся страны испытали снижение доходов от традиционных видов экспорта. А некоторые страны (как, например, Бразилия) даже были вынуждены начать импортировать некоторые виды продовольствия, которые прежде экспортировались. У стран, проводивших политику импортозамещения, начались проблемы с платежным балансом из-за увеличения импорта оборудования, сырья, топлива и даже продовольствия [240].

В условиях реализации концепции импортозамещения чрезвычайно важна, по нашему мнению, роль государства. И речь даже не о протекционистских мерах по отношению к отечественному товаропроизводителю или о необходимости стимулирования науки и образования как основной базы успешной реализации концепции импортозамещения. Речь о выборе самой стратегии импортозамещения: либо внутриориентированное, либо внешнеориентированное.

Разница между этими двумя стратегиями принципиальная. Поскольку в первом случае приоритет отдается освоению ограниченного внутреннего рынка промышленных и продовольственных товаров, целью которого является достижение структурных сдвигов в экономике в направлении ее дальнейшей индустриализации. Во втором – нацеливанию производителя на продвижение отечественных товаров на мировой рынок, что косвенно способно порождать сдвиги в структуре экономики в направлении ее постиндустриального развития.

Однако в обоих случаях процесс импортозамещения выпускаемой продукции неразрывно связан с процессом модернизации производственных мощностей.

Уже с начала 1970-х гг. политика импортозамещающей индустриализации стала объектом острой критики. В конце 1980-х – начале 1990-х гг. большинство развивающихся стран отказались от политики импортозамещения, произведя ограниченную одностороннюю либерализацию внешней торговли. Результаты не замедлили себя ждать: рост промышленного экспорта из этих стран заметно увеличился всего через несколько лет [259].

Крупные транснациональные корпорации в поисках дешевой рабочей силы размещали коммерческие заказы в восточно-азиатских странах, а те, в свою очередь, по мере удорожания собственной рабочей силы перерасмещали заказы в страны, где рабочая сила оставалась дешевой. В этом процессе важно отметить, что развивающиеся страны Восточной Азии получили возможность для повышения своего индустриального потенциала посредством коммерческих заказов от компаний из развитых стран. Совершенствуя его, развивающиеся страны укрепляли свои позиции и продвигались к новым видам экспорта [253].

Несмотря на преимущества стратегии экспортрасширения, как было сказано выше, большинство стран в своем развитии первоначально проходили стадию сильного протекционизма и импортозамещения, а затем происходил сдвиг в сторону большей экспортоориентации [240]. При этом только те страны, которые вовремя сумели направить экономику на развитие через ориентацию на экспорт, смогли обеспечить долгосрочный экономический рост и получить максимальные выгоды от глобализации и интеграции в мировое хозяйство.

Однако следует учитывать, что экспортоориентированная модель экономики может себя исчерпать. Во-первых, она работает эффективно лишь при благоприятной внешней конъюнктуре и растущем спросе со стороны развитых стран. Во-вторых, с ростом благосостояния неизбежно увеличиваются издержки производства, что подрывает основу дальнейшего экспортного процветания. Многие развивающиеся страны для привлечения прямых иностранных инвестиций в качестве основного своего преимущества называют дешую рабочую силу. Но с повышением уровня экономического развития трудовые ресурсы будут становиться все более и более дорогими для ведения бизнеса. Поэтому для снижения зависимости от внешнего спроса и обеспечения большей устойчивости развивающихся экономик необходимо развитие отраслей, работающих на внутренний рынок.

По нашему мнению, одним из центральных элементов макроэкономической политики, непосредственно влияющим на эффективность любой модели внешнеторговой реформы, является разумное применение всей совокупности имеющихся «рыночно-совместимых» инструментов государственного вмешательства в экономику.

Одним из удачных примеров подтверждения этого тезиса является, с нашей точки зрения, перестройка экономики Японии по стадиям технологических переделов, продолжавшаяся в послевоенный период практически до конца 1970-х гг. С конца 1970-х и особенно в первой половине 1980-х гг. развитие экономики Японии происходило при доминировании экспортных ориентиров [260].

В 1960-е гг. вклад экспорта в прирост ВВП в Японии составлял в среднем около 10%, в первой половине 70-х гг. – около 15%. В 1980-х годах эта доля резко возросла:

В 1980–1985 гг. она превысила 30%, причем в 1981, 1982 и 1985 гг. – 50%.

С 1986 г. проявилась новая тенденция переориентации экономики на внутренний рынок.

Стратегия модернизации японской экономики состояла в согласованном преобразовании смежных производственных звеньев национального хозяйства. В структурное ядро индустриальных систем последовательно входили:

- отрасли конструкционных материалов, включая химию;
- судостроение и автомобилестроение;
- бытовая электроника;
- средства информатизации и повышения гибкости технологических процессов.

Трансформация структурного ядра повлекла развитие транспортных систем, атомной энергетики, связи и информационных систем. Наконец, в процесс модернизации оказались вовлечены «периферийные секторы», в частности легкая промышленность и сельское хозяйство. Эта модель модернизации, основанной на «заимствовании» новейших технологий, позволила затем активно включить экономику в систему мирохозяйственных связей, захватив передовые рубежи в мировом экспорте.

Следует отметить, что развивающиеся азиатские страны применяли различные комбинации стратегий развития. Например, Тайвань реализовал комбинационную стратегию наращивания конкурентных преимуществ отечественного производства. Взяв на вооружение стратегию «летающих гусей», Тайвань несколько модернизировал ее с учетом имеющегося потенциала и факта конкуренции на мировом рынке. Стратегия, которая реализуется на Тайване, получила название «экспорториентированное импортозамещение». И именно она позволила Тайваню избежать тупиков, возникающих как при стратегии «летающих гусей», так и «импортозамещения», одновременно используя преимущества и той и другой.

Результат превзошел все ожидания. Если в КНР и Индии за счет экспортрасширения в 1990-е годы достигался прирост 5–8% ВВП, в Таиланде – 14–16%, в Южной Корее – 42–45%, то на Тайване расширение внутреннего спроса достигало 43–45%, а увеличение экспорта (до половины которого составляли высокотехнологичные изделия) – 55–57% прироста ВВП [253].

Таким образом, опыт «догоняющего развития» развивающихся стран показывает, что наибольших экономических успехов добились государства, которые наращивали свой экспорт одновременно с процессом импортозамещения.

Нельзя не упомянуть и еще одно обстоятельство. Любая стратегия «догоняющего развития» предполагает активизацию процесса индустриализации, причем на более высоком качественном уровне. А это, в свою очередь, требует не только привлечения новых технологий, модернизации действующих предприятий и создания новых производств, но и подготовки новых кадров. В условиях, когда государство «сбрасывает» с себя ответственность за социальную сферу, это вряд ли представляется возможным.

Экспортную ориентацию развивающихся стран Азии нельзя представлять лишь как работу на внешний рынок. Работающие на экспорт трудоемкие отрасли послужили основой для создания базовых отраслей промышленности, которые обеспечили удовлетворение внутренних потребностей во многих важных товарах – машинах, металлах, оборудовании и т. д.

Бурное развитие базовых отраслей в этих странах не идет в ущерб, а наоборот, дает новый импульс развитию традиционных производств (текстильная, швейная промышленность и др.). Все отрасли активно работают на внешний рынок, но структура неуклонно растущего экспорта меняется в пользу обрабатывающих отраслей.

Таким образом, в странах, достигших прогресса в экономическом развитии, экспортоориентированная политика сочетается с эффективным импортозамещением, обеспечивая экономический рост. Опыт развития этих стран свидетельствует об активном использовании ими закона сравнительных преимуществ в системе международного разделения труда.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мишин, В.М. Управление качеством как основа обеспечения конкурентоспособности промышленной продукции / В.М. Мишин. – М.: Междунар. гуманитар. фонд «Знание», Б.г., 1997. – 113 с.
2. Лифиц, И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И.М. Лифиц. – 2-е изд., доп. и испр. – М.: Юрайт, 2001. – 223 с.
3. Воронов, А.А. Моделирование конкурентоспособности продукции / А.А. Воронов // Стандарты и качество. – 2004. – № 11. – С. 44–47
4. Глухов, А. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения / А. Глухов // Маркетинг. – 1999. – № 2. – С. 56–64.
5. Лифиц, И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг / И.М. Лифиц. – М.: Высш. образование, 2007. – 390 с.
6. Сабецкая, Г.Р. Система показателей конкурентоспособности потребительских товаров / Г.Р. Сабецкая // ЭКО. – 2000. – № 4. – С. 87–92.
7. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент как система повышения конкурентоспособности / Р.А. Фатхутдинов // Управление персоналом. – 2000. – № 1. – С. 23–38.
8. Рафел, М. Как завоевать клиента / М. Рафел, Н. Рафел. – СПб.: Питер Пресс, 1996. – 352 с.
9. Пископпель, Ф.Г. Основы изучения конъюнктуры капиталистического хозяйства / Ф.Г. Пископпель. – М.: Международные отношения, 1960. – 316 с.
10. Ахметжанова, С.Б. Параметры конкурентоспособности пищевой продукции / С.Б. Ахметжанова // Маркетинг. – 2001. – № 2. – С. 70–75.
11. Борисочкина, Л.И. Новые виды отечественной и зарубежной продукции из рыбы и беспозвоночных / Л.И. Борисочкина // Рыбное хозяйство. Сер. обр-ка рыбы и морепродуктов. – М.: ВНИЭРХ: Информ. пакет. 2000. Вып. IV.
12. Брагин, Ю.В. Путь QFD: проектирование и производство продукции исходя из ожиданий потребителей / Ю.В. Брагин, В.Ф. Корольков. – Ярославль, 2003. – 239 с.
13. Семёнова, Е.И., Конкурентоспособность и методы её оценки: монография / Е.И. Семёнова. – М.: РГАЗУ, 2000. – 127 с.
14. Чичельницкий, И. Конкурентоспособность производителей рыбных товаров / И. Чичельницкий, Ю. Чичельницкий // Рыбное хозяйство. – 1999. – № 3. – С. 23–25.
15. Ребзуев Б.Г. Потребительское поведение подростков / Б.Г. Ребзуев // Вопросы психологии. – 2006. – № 2. – С. 138–147.
16. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая). 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000).

17. Синяева, И.М. Инфраструктурная составляющая паблик рилейшинз / И.М. Синяева, С.В. Земляк // Маркетинг. – 2001. – № 5. – С. 44–56.
18. Зубченко, Л.А. Торговые марки и их фальсификация за рубежом / Л.А. Зубченко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С. 97–109.
19. FAO Fishery Statistics. Commodities/ UN Food & Agriculture Organization – Rome: FAO. – 2004. – Vol. 77. <http://www.fao.org/>
20. Аналитическая записка: Эффективность деятельности рыбной отрасли, распределение и использование водных биологических ресурсов // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – 2001. – № 10 (46). [Электронный ресурс] <http://www.budgetrf.ru>.
21. Бобылов, Ю.А. Участие России в европейском экономическом пространстве и интересы рыбного хозяйства / Ю.А. Бобылов // Внешняя торговля. – 2001. – № 5–6. – С. 41–46
22. Ерухимович, В.Б. Концепция развития рыбного хозяйства ДВ на долгосрочную перспективу / В.Б. Ерухимович, В.А. Шпаченков // Рыбное хозяйство. – 1996. – № 6. – С. 7–11.
23. Емельянов, С. Международная конкурентоспособность американских производителей / С. Емельянов // Финансовый бизнес. – 2001. – № 7. – С. 20–32.
24. Материалы пресс-канцелярии Госсовета КНР. [Электронный ресурс] http://www.chinadata.ru/press_sea.htm
25. Система сбыта в Японии. [Электронный ресурс] <http://www.comitet21.ru/sbyt3.htm>
26. Сапрыкина, Е.В. Конъюнктура мирового рынка рыбных товаров: теория и практика: монография / Е.В. Сапрыкина. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2009. – 109 с.
27. Информационно-аналитический обзор по состоянию развития рыбной промышленности Дальнего Востока за последнее десятилетие. – Владивосток, АНО НТЦ Дальрыбтехника, 2002. – 129 с.
28. ОТЧЕТ по теме: «Исследование производственно-экономических показателей рыбохозяйственного комплекса по регионам Дальнего Востока за период 2006–2007 гг.». Автономная некоммерческая организация Научно-технический центр «Дальрыбтехника» (АНО НТЦ «ДАЛЬРЫБТЕХНИКА»), 2007.
29. Исследование производственно-экономических показателей рыбохозяйственного комплекса по регионам Дальнего Востока за 12 месяцев 2007 года» (шифр 8.1/2008 этап 1) Автономная некоммерческая организация Научно-технический центр «Дальрыбтехника» (АНО НТЦ «ДАЛЬРЫБТЕХНИКА»), 2008.
30. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. Российский статистический ежегодник. 2007: стат.сб. / Росстат. – М., 2007. – 826 с.
31. Бобылов, Ю.А. Рыбное хозяйство: подготовка к вступлению России в ВТО / Ю.А. Бобылов, А.И.Френкель // Рыбное хозяйство. – 2001. – № 5. – С. 14–17.

32. Грайвер, Б.З. Тенденции развития мировой торговли рыбными товарами / Б.З. Грайвер // Рыбное хозяйство. – 1998. – № 4. – С. 13–16.
33. Доклад председателя Госкомрыболовства РФ Евгения Наздратенко // Рыбная промышленность. – 2002. – № 49. – С. 10.
34. Бобылов, Ю. Внешнеторговые аспекты рыбного хозяйства России / Ю. Бобылов // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 5. – С. 54–62.
35. Бобылов, Ю.А. О тенденциях развития мирового и российского рыбного хозяйства / Ю.А. Бобылов // Бюллетень иностранной коммерческой информации – БИКИ. – 2005. – № 115. – С. 1–6.
36. Корельский, В. Методические аспекты развития рыбного хозяйства / В. Корельский // Экономист. – 2002. – № 4. – С. 64–68.
37. Ивашина, Н.В. Оценка конкурентоспособности регионального рыбного комплекса Приморского края / Н.В. Ивашина // Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета. – 2005. – № 1. – С. 47–59.
38. Бобылов, Ю.А. О состоянии рыбного хозяйства России / Ю.А. Бобылов // Бюллетень иностранной коммерческой информации – БИКИ. – 2000. – № 25. – С. 2–16.
39. Закон РФ от 01.04.1993 № 4730-1 (ред. от 14.07.2008) «О государственной границе Российской Федерации».
40. Таможенный Кодекс Российской Федерации (утв. ВС РФ 18.06.1993 № 5221-1).
41. Костюхин, Д.И. Конъюнктура мирового капиталистического хозяйства. Вопросы теории и методологии изучения экономики капиталистических стран и конъюнктуры товарных рынков / Д.И. Костюхин. – М.: Международные отношения, 1973. – 312 с.
42. Моррисей, Дж. Целевое управление организацией / Дж. Моррисей. – М.: Радио, 1979. – 457 с.
43. Друкер, П.Ф. Энциклопедия менеджмента: [весь Питер Друкер в одной книге: лучшие работы по менеджменту, написанные за 60 лет] / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. О.Л. Пелявского. – М.: Вильямс, 2008. – 421 с.
44. Уотермен, Р. Фактор обновления: Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании / Р. Уотермен; пер. с англ.; общ. ред. В.Т. Рысина. – М.: Прогресс, 1988. – 362 с.
45. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 800 с.
46. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 312 с.
47. Черная, И.П. Проблемы управления развитием приграничного региона в условиях глобализации: монография / И.П. Черная. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2006. – 278 с.
48. Фатхутдинов, Р.А. Ориентация на конкурентоспособность / Р.А. Фатхутдинов // Стандарты и качество. – 2007. – № 12. – С. 79–83.

49. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 885 с.
50. Синько, В.И. Конкурентная среда, необходимая для производства конкурентоспособной продукции / В.И. Синько // Стандарты и качество. – 2000. – № 6. – С. 38–42.
51. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность. Россия и мир (1992–2015) / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2005. – 605 с.
52. Яковлев, Г.И. Конкурентоспособность предприятий: проблемы маркетинга, менеджмента и внешнеэкономической деятельности: монография / Г.И. Яковлев, Б.Н. Леонтьев, Е.Н. Шереметьева. – М.: Кнорус, 2005. – 379 с.
53. Kotler, P. A Framework for Marketing Management / P. Kotler. – Pearson Prentice Hall, 2007. – 479 с.
54. Бондаренко, А.В. Проблемы и перспективы совершенствования управления инновационной деятельностью предприятий океанического машиностроения: монография / А.В. Бондаренко, В.В. Бысторв, Д.К. Шевченко. – Владивосток: Изд-во «Уссури», 2001. – 191 с.
55. Маракулин, М.В. Реалистичный подход к формированию интегральных систем оценки и методов управления конкурентоспособностью современной компании / М.В. Маракулин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 4. – С. 82–86.
56. Шмидт, Ю.Д. Конкурентоспособность регионального рыбного комплекса / Ю.Д. Шмидт // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 3. – С. 2–6.
57. Шевченко, Д.К. Конкурентоспособность и качество продукции / Д.К. Шевченко, П.Т. Чмиль // Вестник ДВГАЭУ. – 1998. – № 2. – С. 38–45.
58. Воронов, А.А. Конкурентоспособность предприятия в современных условиях хозяйствования / А.А. Воронов. – М.: М-во образования Рос. Федерации. Куб. гос. ун-т. Краснодар: Куб. гос. ун-т, 2000. – 194 с.
59. Еленева, Ю.Я. Теория и методы разработки системы обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий: дис. ...д-ра экон. наук: 08.00.05 / Ю.Я. Еленева. – М., 2002. – 459 с.
60. Исаева, О.Г. Конкурентоспособность полиграфического предприятия (концептуальные основы): монография / О.Г. Исаева. – М.: МГУП, 2005. – 81 с.
61. Либерман, А. Как повысить конкурентоспособность российской промышленности? / А. Либерман // Власть. – 2006. – № 1. – С. 39–43.
62. Макрушин, С.В. Моделирование государственного регулирования в условиях благоприятной конъюнктуры мирового рынка: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.13 / С.В. Макрушин. – М., 2006. – 24 с.
63. Kotler, Philip. Kotler on marketing: How to create, win, and dominate markets / P. Kotler. – 282 с.
64. Шевченко, С.Ю. Инновационное развитие и конкурентоспособность: методология обоснования стратегических решений / С.Ю. Шевченко. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та экономики и финансов, 1996. – 192 с.

65. Шпалтаков, В.П. Конкурентоспособность фирмы: монография / В.П. Шпалтаков, Е. В. Севостьянова. – Омск: Омский гос. ун-т путей сообщ., 2006. – 351 с.
66. Киндеева, В.Н. Деловая среда и динамическая оценка конкурентоспособности товара / В.Н. Киндеева // Известия Санкт-петербургского университета экономики и финансов. – 2007. – № 3. – С. 141–143
67. Котлер, Ф. Основы маркетинга. – 2-е европ. изд. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сонерс. и др.; пер. с англ. – М.; Спб.; К.; Издательский дом «Вильямс», 2001. – 944 с.
68. Постановление Правительства РФ от 8.02.2002 г. № 92 (в ред. от 15.11.2002 г.) «Об установлении норм расходов организации на выплату компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей и мотоциклов, в пределах которых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций такие расходы относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией».
69. Постановление Правительства РФ от 8.02.2002 г. № 93 (в ред. от 15.11.2002 г.). «Об установлении норм расходов на выплату суточных или полевого довольствия, в пределах которых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций такие расходы относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией».
70. Постановление Правительства РФ от 7.12.2001 г. № 861. «О рационах питания экипажей морских, речных и воздушных судов».
71. Лапина, Н. Оценка конкурентоспособности и качества продукции / Н. Лапина // Власть. – 2004. – № 8. – С. 34–38.
72. Постановление Правительства РФ от 7.12.2001 г. № 861. «О рационах питания экипажей морских, речных и воздушных судов».
73. Минько, Э.В. Качество и конкурентоспособность: [методы оценки конкурентоспособности, сертификация продукции, экон. вопросы при упр. качеством] / Э.В. Минько, М.Л. Кричевский. – СПб.: Питер: Питер Принт, 2004. – 267 с.
74. Смолейчук, И.М. Конкурентоспособность легкой промышленности: методология и опыт / И.М. Смолейчук. – Владивосток: Дальнаука, 2002. – 258 с.
75. Сероштан, М.В. Конкурентоспособность потребительской кооперации: Теория, методология, оценка: дис. ...д-ра экон. наук: 08.00.05 / М.В. Сероштан. – Белгород, 2000. – 309 с.
76. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 448 с.
77. Штульберг, Б.М. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации / Б.М. Штульберг. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 206 с.
78. Закон РСФСР от 26.06.91 № 1488-1 (ред. от 25.02.99) «Об инвестиционной деятельности в РСФСР».
79. Латкин, А.П. Сапрыкина, Е.В. Особенности инвестиционного обновления рыбной промышленности Приморского края в переходный период: Мате-

риалы научной конференции / А.П. Латкин, Е.В. Сапрыкина. – Владивосток, 2001.

80. Ложникова, А.В. Инвестиционные механизмы в реальной экономике / А.В. Ложникова. – М.: МЗ-Пресс, 2001. – 171 с.

81. Колтынюк, Б.А. Инвестиционные проекты: учебник для студентов вузов обучающихся по экон. Специальностям / Б.А. Колтынюк. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 386 с.

82. Инвестиционный климат в России: доклад. – М. Эксперт. Ин-т, 2000 – 85 с.

83. Ендовицкий, Д.А., Практикум по инвестиционному анализу: учеб. пособие / Д.А. Ендовицкий, Л.С. Коробейникова, Е.Ф. Сысоева; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 240 с.

84. Мелькумов, Я.С. – Организация и финансирование инвестиций: учеб. Пособие / Я.С. Мелькумов. – М.: ИНФРА-М, 2000 – 274 с.

85. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. Т. 23.

86. Сычев, Н.В. Политическая экономия: курс лекций / Н.В. Сычев. – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2002. – 384 с.

87. Миль, Дж.С. Основы политической экономики / Дж. С. Миль. – М.: Прогресс, 1980. Т. 1. Кн. 2. – С. 194–105.

88. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001 № 26н (в редакции Приказа Минфина РФ от 18.05.2002 № 45н).

89. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. – 2-е изд. Т. 24.

90. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. – 2-е изд. Т. 25. Ч. II.

91. Возмещение основных фондов в условиях интенсификации / В.П. Красовский, Р.З. Акбердин, В.А. Штанский и др.; под ред. В.П. Красовского и др. – М.: Экономика, 1986. – 223 с.

92. Золотогоров, В.Г. Экономика: энциклопедический словарь / В.Г. Золотогоров. – Минск: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003. – 720 с.

93. Экономические проблемы технического перевооружения производства / под ред. М.А. Вишневого. – М.: Наука, 1987. – 192 с.

94. Шопенко, Д.В. Экономические методы управления технической реконструкцией / Д.В. Шопенко. – М.: Мысль, 1989. – 208 с.

95. Грачев, В.Л., Поляков, Ю.С. Основные производственные фонды и их использование / В.Л. Грачев, Ю.С. Поляков. – Л.: ЛЕНИЗДАТ, 1974. – 120 с.

96. Латкин, А.П. Теория и практика управления инвестиционными процессами в переходной экономике: монография / А.П. Латкин. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2004. – 284 с.

97. Сафонова, К.И. Обновление и использование основного капитала предприятия в условиях рынка / К.И. Сафонова, Н.В. Котельникова. – Владивосток: Изд-во ДВГАУ, 2001. – 200 с.


98. Будавай, В.Ю. Проблемы Амортизации в промышленности / В.Ю. Будавай. – М.: Финансы, 1970. – 191 с.

99. Любимцев, Ю.И. Цикл воспроизводства и амортизация основных фондов / Ю.И. Любимцев. – М.: Экономика, 1973. – 174 с.

100. Стрельцов, А. Не бывает экономического роста без вложений / А. Стрельцов // Экономика и жизнь. – 2004. – № 38. – С. 1.
101. Российский статистический ежегодник. 2003: стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2003. – 705 с.
102. Россия в цифрах. 2003: крат. стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2003. – 398 с.
103. Бланк, И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 2 / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н., Ника-Центр, 2001.
104. Шмален, Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шмален; пер. с нем.; под ред. проф. А. Г. Поршнева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 512 с.: ил.
105. Заика, И. Национальная экономика и инвестиции / И. Заика, А. Крюков // Экономист. – 2003. – № 7. – С. 21–26.
106. Экономика: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. доц. А.С. Булатова. – М.: Издательство БЕК, 1999. – 816 с.
107. Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учеб. пособие. – 2-е изд., доп. / В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 208 с.: ил.
108. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. – 4-е изд., перераб. и доп. / Б.А. Райзберг; Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 480 с.
109. Куренков, Ю.В. и др. Материальное накопление в условиях рыночной экономики / Ю.В. Куренков. – М.: Наука, 1991. – 276 с.
110. Методологические положения по статистике. Вып. 1. Госкомстат России. – М., 1996 г. – 674 с.
111. Экономика социалистической собственности: учебник для экон. спец. вузов / Л.Л. Зусман, Л.И. Итин, Л.И. Улицкий и др.; под ред. Л.И. Итина, В.М. Лагуткина. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Высш. школа, 1980. – 495 с.
112. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров. – 2-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 1982. – 1600 с., ил.
113. Международные стандарты оценки МСО 1-4 (том I, том II), Международный комитет по стандартам имущества. – М., 1995.
114. Нидлз, Б. и др. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Кондуэлл: пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993.
115. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. Совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
116. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия / гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: «Советская Энциклопедия», 1975. – 560 с. с илл.
117. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия: В 4 т. / гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: «Советская Энциклопедия», 1980. – Т. 4. Социология. Я. 1980. – 672 с. с илл.
118. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народа: (отдельные главы). Т. 1 / А. Смит. – Петрозаводск: Петроком, 1993. – 320 с.

119. Риккардо, Д. Сочинения / Д. Риккардо; пер.; под ред. М.Н. Смит. Т. 1. Начала политической экономии и налогового сближения. – М., Госполитиздат. 1955. 360 с.
120. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия / гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: «Советская Энциклопедия», 1979. – 624 с., ил.
121. Маршалл, Альфред Принципы экономической науки: В 3 т.: пер. с англ.; вступ. ст. Дж. М. Кейнса. – М.: Прогресс. Фирма «Универсы», 1993.
122. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия / гл. ред. А.М. Румянцев. – М., «Советская Энциклопедия», 1972. – 560 с. с илл.
123. Основы экономической теории. Политэкономия: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Д.Д. Москвина. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 528 с.
124. Колесникова, И.И. Социально-экономическая статистика: учеб. пособие / И.И. Колесникова. – Минск: Новое знание, 2002. – 250 с.
125. Российский статистический ежегодник. 2003: стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2003. – 705 с.
126. Андрианов, В.Д. Россия в мировой экономике: учеб. пособие / В.Д. Андрианов. – М.: Гуманит. Изд. Центр ВЛАДОС, 2002. – 400 с.
127. Смирнов, В.П. Экономическая безопасность России: сущность, основные угрозы: монография / В.П. Смирнов. – Владивосток: ВФ РГА, 2004. – 168 с.
128. Безруков, И.С. Дальний Восток на пути к рынку труда: монография / И.С. Безруков; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.Л. Рыбаковского. – Владивосток, 1999. – 236 с.
129. Минакир, П.А. (ИЭИ ДВО РАН, Хабаровск) Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья до 2010 года // Перспективы развития Российских регионов: Дальний Восток и Забайкалье до 2010 года: материалы международной научно-практической конференции 27–29 ноября 2001 года г. Хабаровск. – Хабаровск: Издательство Хабаровск, 2002.
130. Доманин, А.Б. Управление производством с использованием технических средств / А.Б. Доманин // Вестник машиностроения. – 2003. – № 11.
131. Национальная экономика: учебник / под общей ред. акад. РАЕН В.А. Шульги. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. – 592 с.
132. Козырев, В.М. Основы современной экономики: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / В.М. Козырев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 528 с.: ил.
133. Козлов, Л. Экономические проблемы регионов и региональная структурная политика России / Л. Козлов // Российский экон. журнал. – 1997. – № 3. – С. 56.
134. Бондаренко, А.В. Проблемы и перспективы совершенствования управления инновационной деятельностью предприятий океанического машиностроения / А.В. Бондаренко, В.В. Быстров, Д.К. Шевченко.
135. Глазьев, С.Ю. Белая книга: Экономические реформы в России 1991–2002 гг. / С.Ю. Глазьев, С.Г. Кара-Мурза, С.А. Батчиков. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 384 с.

136. Смагин, В.Н. Технический прогресс, моральный износ и обновление техники / В.Н. Смагин. – Иркутск: Изд-во Иркутского университета, 1987. – 158 с.
137. Холт, Р. Планирование инвестиций / Р. Холт, С. Барнес. – М.: Дело ЛТД, 1994, – 120 с.
138. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др.; под общ. ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. – М.: Новое знание, 2003. – 677 с.
139. Тальмина, П.В. Финансовые рычаги повышения фондоотдачи / П.В. Тальмина. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 206 с.
140. Коркин, С.К. Кругооборот фондов в социалистическом воспроизводстве / С.К. Коркин. – Казань: Изд-во казанского университета, 1990. – 200 с.
141. Сычев, Н.В. Политическая экономия: курс лекций / Н.В. Сычев. – М: ИКФ «ЭКМОС», 2002. – 384 с.
142. Приступа, Н.Ф. Эффективность использования и обновления основных производственных фондов в условиях рынка и конверсии / Н.Ф. Приступа. – СПб: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1994. – 168 с.
143. Лебединский, И.Л. Основные производственные фонды промышленности / И.Л. Лебединский. – Л.: Лениздат, 1988. – 254 с.
144. Экономика: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. доц. А.С. Булатова. – М.: Издательство БЕК, 1999 – 816 с.
145. Шудра, В.Ф. Механизм восстановления парка промышленного оборудования / В.Ф. Шудра. – Киев: Техника, 1990. – 142 с.
146. Ткач, В.И. Международные принципы учета амортизационных отчислений / В.И. Ткач // Экономист. – 1995. – № 7. – С. 63–71.
147. Бачурин, А. Основные условия устойчивости экономики / А. Бачурин // Экономист. – 1998. – № 11. – С. 34–42.
148. Богачев, В.Н. Прибыль: О рыночной экономике и эффективности капитала / В.Н. Богачев. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 278 с.
149. Беловицкий, В.Г. Финансы фирмы: курс лекций / В.Г. Беловицкий; под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: Инфра-М, 1998. – 298 с.
150. Жариков, Е. Экономика Приморского края за годы реформ: тезисы докладов Всероссийской научной конференции / Е. Жариков. – Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 1998.
151. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: полный курс: В 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер с англ.; под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1997. Т. 1.
152. Амортизация основных фондов: учет и налогообложение // Экономика и жизнь. Бухгалтерское приложение. – 1999. – № 8. – С. 7–10.
153. Карапетян, А.К. К проблеме амортизации основных производственных фондов в СССР / А.К. Карапетян // Научные записки МФИ. – М.: Госфиниздат, 1957.
154. Налоговый кодекс. Ч.П. № 117 ФЗ от 19.07.2002 г.

155. Моргунов, В. Новое в порядке определения амортизационных отчислений / В. Моргунов // Экономика и жизнь. Бухгалтерское приложение. – 2002. – № 4. – С. 4.
156. Иванченко, В. Фонд амортизации: Вопросы формирования и использования / В. Иванченко, Ю. Фокин // Экономист. – 1997. – № 2. – С. 28–35.
157. Лапина, О. Амортизация у коммерческих и бюджетных организаций / О. Лапина // Экономика и жизнь. Бухгалтерское приложение. – 2001. – № 13. – С. 8.
158. Латкин, А.П. Теория и практика управления инвестиционными процессами в переходной экономике / А.П. Латкин. – Владивосток, Изд-во Дальневосточного ун-та, 2004. – 280 с.
159. Быстрицкий, С. Новое в демографических процессах на Дальнем Востоке / С. Быстрицкий, В. Заусаев, Е. Мотрич // Человек и труд. – 2006. – № 7. – С. 1–8.
160. Семёнов, А. Механизмы управления процессом создания рабочих мест / А. Семёнов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5. – С. 76–81.
161. Семёнов, А. Методика выбора отраслей для создания прямых и сопряженных рабочих мест / А. Семёнов, С. Кузнецов // Экономист. – 2000. – № 5. – С. 36–44.
162. Наздратенко, Е.И. Состояние рыхлохозяйственного комплекса: угрозы экономической безопасности страны и пути их нейтрализации / Е.И. Наздратенко // Российский экономический журнал. – 2002. – № 2. – С. 29–40.
163. Семёнов, А. Принципы и механизмы создания рабочих мест / А. Семёнов // Экономист. – 2000. – № 2. – С. 40–47.
164. Павленко, С.  Проектное финансирование: рецепт привлечения крупных инвестиций [Электронный ресурс] / С. Павленко. – Режим доступа: http://www.ippnou.ru/article.php/docs/product/invproject/_zip/_zip/article.php?idarticle=000691
165. Романова, М.В. Управление проектами: учеб. пособие / М.В. Романова. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. – 256 с.
166. Шуркалин, А.К. Проектное финансирование как эффективная форма международного кредитования / А.К. Шуркалин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/fm/arhiv/2003/2/7.html>
167. Csizmadia G. Project Financing Infrastructures / G. Csizmadia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.eurolibor.com/projengl.html>.
168. Project Finance in Developing Countries [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.ifc.org/publications/pubs/loe/loe7.html>.
169. Катасонов, В.Ю. Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование / В.Ю. Катасонов, Д.С. Морозов. – М., 2000. – 156 с.
170. Арнольд Глен Инвестирование. Путеводитель от Financial Times: самый полный справ. по инвестированию и финансовым рынкам / Глен Арнольд; пер. с англ. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 406 с.: ил.

171. Буркова, А.Ю. Правовое регулирование венчурного финансирования / А.Ю. Буркова [Электронный ресурс] / Методический журнал «Инвестиционный банкинг». – 2006. – № 4(4). Режим доступа: <http://bankir.ru/analytics/Ur/36/62668>;
172. Сомерсби, С. Как получить венчурный капитал / С. Сомерсби [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.silicontaiga.ru/home.asp?artId=6608>
173. Лукманов, Ю.Х. Организация инвестиционного менеджмента на региональном уровне на основе концепции «разумного роста» / Ю.Х. Лукманов // Известия Санкт-Петербургского Университета Экономики и Финансов. – 2003. – № 4 (36). – С. 36–49.
174. Майзнер, Н.А. Развитие малого предпринимательства в Приморском крае как способ решения проблем занятости населения / Н.А. Майзнер, В.В. Кульков // Вестник ДВГАЭиУ. – 2000. – № 3. – С. 36–40.
175. Макинтайр, Роберт Дж. Прямые иностранные инвестиции и малое предпринимательство в рамках экономической политики / Роберт Дж. Макинтайр // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 4. – С. 71–75.
176. Развитие предприятий и создание рабочих мест: доклад МОТ для обсуждения на конференции по развитию предприятий и созданию рабочих мест в России // Общество и экономика. – 1997. – № 6. – С. 148–175.
177. Жук, А.П. К вопросу разработки предложений по формированию и реализации инвестиционной политики в рыбной отрасли Дальнего Востока на примере Приморского края / А.П. Жук // Дальневосточный Регион – Рыбное хозяйство. – 2005. – № 4(5). – С. 93–137.
178. Жук А.П. К вопросу формирования эколого-экономически обоснованной прибрежной рыбохозяйственной деятельности / А.П. Жук // Дальневосточный регион – Рыбное хозяйство. – 2004. – № 1. – С. 9–42.
179. Ильясов, С.В. Главная задача – стабилизация экономики отрасли / С.В. Ильясов // Рыбное хозяйство. – 2006. – № 1. – С. 4–5.
180. Основные направления развития и совершенствования производственной деятельности рыбного хозяйства Приморского края до 2015 года: краевая программа. – Владивосток, Администрация Приморского края, 2004. – 238 с.
181. Программа развития рыбохозяйственного комплекса Приморского края на 2004–2010 гг. – Владивосток: Дальнаука, 2005.
182. Улейский, И.Г. Об итогах работы предприятий рыбохозяйственного комплекса Приморского края в 2004 году и задачах на 2005 год / И.Г. Улейский // Дальневосточный регион – рыбное хозяйство. – 2005. – № 3.
183. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер; пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.: ил.
184. Лобанова, Т.П. Стратегическое планирование на предприятии: учебное пособие для вузов / Т.П. Лобанова, Л.В. Мясоедова, Ю.А. Олейникова. – 2-е изд., перераб. и доп. Сер. «Экономика и управление». – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2005. – 400 с.
185. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 288 с.

186. Стратегическое планирование: учебное пособие / под. ред. А.Н. Петрова. – 2-е изд. – СПб.: Знание, ГУЭФ, 2004. – 200 с.
187. Веснин, В.Р. Стратегическое управление: учебник / В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 328 с.
188. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2002. – 400 с.
189. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент: учебник. – 6-е изд., испр. и доп / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2004. – 448 с.
190. Азизов, Я.М. Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса России / Я.М. Азизов // Рыбное хозяйство. – 2000. – № 3. – С. 6–8.
191. Федеральный закон «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» № 166-ФЗ от 20.12.2004 г. [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс».
192. Зиланов, В.К. Концепция морской рыболовной политики России / В.К. Зиланов // Бюллетень «Использование и охрана природных ресурсов в России». – 2002. – № 4. – С. 77–86.
193. Рыбная промышленность Приморья на рубеже веков / под ред. проф. А.П. Латкина – М.: Изд-во «Море», 1999. – 170 с.
194. Федорова, З.В. Участие прибрежного рыболовства и аквакультуры в развитии рыбохозяйственного комплекса России / З.В. Федорова // Прибрежное рыболовство и аквакультура: Аналитическая и реферативная информация. – 2004. – № 3. – С. 2–13.
195. Гапоненко, А.Л. Стратегическое планирование социально-экономического развития региона / А.Л. Гапоненко // Пространственная экономика. – 2005. – № 4.
196. Казакова, Л.В. Управление инвестициями на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований / Л.В. Казакова // Финансы и кредит. – 2004. – № 8. – С. 48–50.
197. Шапкин И.Н. Управление региональным хозяйством: учебное пособие / И.Н. Шапкин, А.О. Блинов, Я.М. Кестер. – М.: КНОРУС, 2005. – 400 с.
198. Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2007–2011 годах: письмо №21/1-
199. Ослопова, М.В. Методические подходы к привлечению инвестиций для создания рабочих мест в рыбохозяйственном комплексе Приморского края / М.В. Ослопова // Экономические науки. – 2007. – № 12 (37). – С. 259–262.
200. Волков, А.С. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации / А.С. Волков. – М.: Вершина, 2006. – 256 с.
201. Ильин, И.И. Управление проектами / И.И. Ильин, И.Г. Лукманов и др.; под ред. В.Д. Шапиро. – М.: ЗАО ИнфоСервис ПМ, 1996. – 611 с.
202. Мазур, И.И. Управление проектами: учебное пособие. – 3-е изд. / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазур. – М.: Омега-Л, 2004. – 664 с.
203. Риск-анализ инвестиционного проекта: учебник для вузов / под ред. М.В. Грачевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 351 с.

204. Коркишко, М. Как управлять инвестициями / М. Коркишко // Генеральный директор. – 2006. – № 11. – С. 60–68.
205. Мескон, А.Х. Основы менеджмента / А.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 704 с.
206. Сухарев, О. Управление инвестиционным процессом на промышленном предприятии / О. Сухарев, В. Берестов, С. Кузнецов // Инвестиции в России. – 2003. – № 5. – С. 32–38.
207. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учеб. пособие / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2002. – 888 с.
208. Егоров, А.Ю. Методологические проблемы управления инвестиционным процессом в социально-экономических системах / А.Ю. Егоров // Инновации и инвестиции. – 2004. – №2. – С. 24–39.
209. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. Авт. Кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров
210. Шеремет, В.В. Управление инвестициями / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 1998. – В 2-х т. Т. 1. – 416 с. Т. 2. – 512 с.
211. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.
212. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник. – 3-е изд., стер. / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2008. – 816 с.
213. Радыгин, А. Внешние механизмы корпоративного управления и их особенности в России / А. Радыгин // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 80–98.
214. Урманов, И. Синергические связи как новая модель организации производства / И. Урманов // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 3. – С. 19–26.
215. Мюллер-Штевенс, Г. Информационная технология и управление предприятием С. Ашванден // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 102–106.
216. Ойхман, Е.Г. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е.Г. Ойхман, Э.В. Попов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
217. Загашвили, В. Интеграция России в мировое хозяйство: структурные проблемы / В. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 7. – С. 22–29.
218. Энгельгарт, В.А. Интегрализм – путь от простого к сложному в познании явлений жизни / В.А. Энгельгарт // Вопросы философии. – 1998. – № 11. – С. 103–115.
219. Павельциг, Г. Интеграция – дифференциация – прогресс // Интегративные тенденции в современном мире и социальный прогресс / Г. Павельциг; под ред. М.А. Розанова – М.: Изд-во МГУ, 1999. – С. 28–33.

220. Богданов, А.А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: / А.А. Богданов; редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) [и др.] / Отд-ние экономики АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. – М.: Экономика, 1999.
221. Герштейн, Е.Ф. Дифференциация и интеграция в промышленности: Теория и практика развития: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Е.Ф. Герштейн. – Минск 1993. – 353 с.
222. Винслав, Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Ю. Винслав, В. Дементьев, А. Мелентьев, Ю. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11–12.
223. Суханова, И.Ф. Закономерности развития интеграционных отношений России в условиях становления рыночной экономики: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / И.Ф. Суханова. – М., 2001
224. Загашвили, В. Интеграция России в мировое хозяйство: структурные проблемы / В. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 7. – С. 22–29.
225. Шишкина, Н.В. Вектор и эффективность транзитологической парадигмы АПК / Н.В. Шишкина. – Воронеж: Центральнo-Черноземное книжн. изд-во, 2003. – 483 с.
226. Экономическое развитие России и мировые тенденции на рубеже веков / под ред. С. Рогова. – М., 1999. – 258 с.
227. Попов, А.А. Интеграция хозяйствующих субъектов в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук. – Воронеж, 2004 – 193 с.
228. Курнышева, И.Р. Трансформация российской экономики: особенности и перспективы / И.Р. Курнышева. – М.: Институт экономики РАН, 2002. – 408 с.
229. Крумкачева, Н.В. Подход к оценке экономической эффективности прибрежной и экспедиционной деятельностью: препринт / Н.В. Крумкачева. – Владивосток: ДВО АН СССР, 1990. – 22 с.
230. Дементьев, В. Интеграция предприятий и экономическое развитие / В. Дементьев. – М.: ЦЭМИ РАН, 1998 – 273 с
231. Якутин, Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность / Ю.В. Якутин. – М., 1999. – 368 с.
232. Глотов, Д.Б. Ассоциация рыбохозяйственных предприятий в системе корпоративного управления рыбной промышленностью (на примере Приморского края): дис. ... канд. экон. наук / Д.Б. Глотов. – Владивосток, 2006. – 162 с.
233. Александров, Ю.Г. Переходная экономика: российская версия / Ю.Г. Александров. – М., Институт востоковедения РАН, 1999. – 176 с
234. Щербанин, Ю.А. Международные экономические отношения. Интеграция: учебное пособие для вузов / Ю.А. Щербанин, К.Л. Рыжков и др. – М., 2000. – 473 с.
235. Тодаро, М.П. Экономическое развитие: учебник / М.П. Тодаров; пер. с англ.; под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
236. Герчикова, И.Н. Менеджмент: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / И.Н. Герчикова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 523 с.

237. Герасимов, В.Н. Методика обоснования концентрации механизации / В.Н. Герасимов; В.Д. Козловский // Транспортно-технологические системы и эксплуатация портов: сб. науч. тр. / НИИВТ. – Новосибирск, 1999.
238. Бурдуков, П.Т. Россия в системе глобальной продовольственной безопасности / П.Т. Бурдуков, Р.З. Саегалиев. – М.: Альма, 1999.
239. Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья. – Владивосток: АРПП, 2005. – 37 с.
240. Гельбрас, В. Импортзамещение и экспортная ориентация экономики КНР / В. Гельбрас // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 7. – С. 30–38.
241. Модернизация: зарубежный опыт и Россия. – М.: НОРМА, 2002. – 312 с.
242. Спиридонов, И.А. Международная конкуренция и Россия: учеб. пособие / И.А. Спиридонов. – М.: М-Инфра, 1999 – 327 с.
243. Хруцкий, В.Е. Современный маркетинг: Настольная книга по исследованию рынка: учеб. пособие. – 3-е изд. перераб. и доп. / В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 560 с.
244. Багриновский, К.А. Современные методы управления технологическим развитием / К.А. Багриновский. — М.: РОССПЭН, 2001. – 270 с.
245. Стратегия формирования экономики России: аналитический доклад ИЭ РАН // Вопросы экономики. – 1999. – № 3. – С. 4–73.
246. Смирнов, Э.А. Основы теории организации: учебн. пособие для вузов / Э.А. Смирнов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 476 с.
247. Богомолов, О.Т. Анатомия глобальной экономики / О.Т. Богомолов. – М.: Академкнига, 2004.
248. Захаров, С.Н. Показатели экономической эффективности производства продукции / С.Н. Захаров; под.ред. проф. В.А. Роменца. – М.: МИСиС, 2000. – 190 с.
249. Шмелев, Н.П. Европа и Россия на карте мировой науки: монография / Н.П. Шмелев. – М.: Бимпа, 2002 – 221 с.
250. Ремчуков, К.В. Россия и ВТО: Правда и вымыслы / К.В. Ремчуков. – М.: Международные отношения, 2002. – 263 с.
251. Афонцев, С.А. Тарифное регулирование импорта в России: опыт экономико-политического анализа // Экономическая история. Ежегодник. 2000 / С.А. Афонцев. – М.: РОССПЭН, 2001.
252. Иноземцев, В.Л. Пределы «догоняющего» развития / В.Л. Иноземцев. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2000. – 295 с.
253. Былиняк, С.А. Адаптация к мировому хозяйству: опыт Азии и российский проблемы / С.А. Былиняк. – М.: ИВ РАН, 1999. – 162 с.
254. Опыт экономических реформ в развивающихся странах. – М. ИНФРА-М, 2002. – 309 с.
255. Технологии и формы международного экономического сотрудничества. – Ростов-н/Д: СКАГС, 1999 – 362 с.
256. Бирман, Л.А. Управленческие решения: учеб. пособие / Л.А. Бирман. – М.: Дело, 2004. – 208 с.

-
257. Развивающиеся страны: экономический рост и социальный прогресс / отв. ред. В.Л. Шейнис, А.Я.Эльянов. – М.: Наука, 2003. – 655 с.
258. Лаврентьев, В.Н. Новые индустриальные страны Азии: перестройка промышленной структуры / В.Н. Лаврентьев. – М.: Наука, 2000 – 363 с
259. Доклад секретариата ЮНКТАД к Конференции по развитию Восточной Азии: уроки с точки зрения новой глобальной ситуации // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 11, 12.
260. Юрков, С. Японская экономика 90-х годов: уроки антикризисных мер / С. Юрков // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 4. – С. 34–45.

Научное издание

Латкин Александр Павлович
О.Ю. Ворожбит
Т.В. Терентьева
Л.Ф. Алексеева
М.Е. Василенко
М.В. Ослопова
Т.А. Полещук

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**
(методологический аспект)

Монография

Редактор М.А. Шкарубо
Компьютерная верстка М.А. Портновой

Изд. лиц. ИД 495497 от 01.08.2001 г.

Подписано в печать 20.06.09. Формат 70×108/8.
Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л. 31,0.
Уч.-изд. л. 30,5. Тираж 600 экз. Заказ

ФГУП «Дальнаука» ДВО РАН
690041, г. Владивосток, ул. Радио, 7
Отпечатано в типографии ВГУЭС
690600, Владивосток, ул. Державина, 57