

Секция «3. Современные реалии мировой экономики»

Конкурентная среда в отраслях Российской Федерации

Щербина Марина Владимировна

Кандидат наук

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

E-mail: marina0559@yandex.ru

Конкурентная среда в отраслях Российской Федерации

Не так давно было проведено микроисследование в отрасли лесо- и деревопереработки в Российской Федерации. Очевидно, что ценность леса в национальной экономике очень велика.

На долю России приходится 22% мировых лесных ресурсов – 770 млн. га – 45% всей территории страны. Запасы древесины – 82 млрд. кубических метров, что превосходит суммарные запасы США и Канады в 3,5 раза.

Так, в сфере внешнеэкономической деятельности Россия обеспечивает 40% мирового экспорта круглого леса хвойных пород и 30% экспорта круглого леса лиственных пород. В мировом экспорте делового круглого леса на долю РФ приходится 44%, пиломатериалов - не превышает 12%. При этом сохраняется существенный разрыв между стоимостным объемом экспорта из РФ и экспортом других игроков рынка, таких как США, Канада, Финляндия и др. Например, США и Германия экспортируют товаров на сумму, почти в два раза превышающую стоимость российского экспорта, Канада - в три раза.

Потенциал лесной отрасли огромен и по возможностям может сравниться с газовой и нефтяной. Подобных запасов леса нет ни в одной стране мира.

Но до тех пор, пока вырубка лесов будет носить полукриминальный характер и выгода от экспорта древесины превышает выгоду от создания новых предприятий в отрасли переработки древесины, будет существовать проблема незаконных поставок леса, например, в Китай. Попытаемся оценить конкурентную среду и барьеры входа в целлюлозно-бумажном производстве в Российской Федерации. [1]

Используя информационную базу СПАРК, определили рентабельность предприятий, занимающихся целлюлозно-бумажным производством.

рисунок 1

Одним из главных барьеров является дополнительное инвестирование в оборудование, так как при наличии дополнительных незадействованных производственных мощностей фирма в любое время может увеличить объем выпуска продукции, что помешает потенциальным конкурентам войти в отрасль.

Следующим важным барьером являются связи. Фирме-новичку будет очень сложно конкурировать с фирмами, которые давно находятся на рынке и имеют устоявшихся покупателей. Соответственно, она (фирма-новичок) должна каким-то образом заинтересовать и переманить покупателей у своих конкурентов. Помимо входных барьеров в целлюлозно-бумажную промышленность существуют и выходные барьеры для рассматриваемой нами отрасли. Что же мешает выйти из бизнеса компаниям, которые уже долгое время несут убытки?

Барьеры входа и выхода на рынке являются важным направлением анализа рыночной конъюнктуры при прогнозировании и планировании динамики цен и выборе целей

ценовой политики фирмы. Знание барьеров необходимо для фирмы-новичка при входе в данную отрасль, для того чтобы возможные крупные финансовые затраты не стали для нее неожиданностью. [2]

Каковы же барьеры входа и выходы? Во-первых- это таможенно-тарифная политика государства. Она заключается в том, что государство устанавливает пошлины на вывоз леса. Российское правительство призывает производить на территории России продукцию с более высокой добавленной стоимостью по отношению к стоимости леса.

Необходимо отметить, что эта политика государства положительно сказывается на непосредственных производителях и лесозаготовителях, поскольку порядка 20 процентов их лесобеспечения происходит за счет поставок российского леса.

Основным минусом этой политики государства является тот факт, что чем больше заградителей, тем больше способов или желаний вывезти эту продукцию контрабандой. Вследствие этого государству приходится применять дополнительные меры для предотвращения несанкционированного вывоза необработанной древесины.

Во-вторых - это административные ограничения, связанные с лицензированием отдельных видов деятельности. Примером такого вида барьеров входа может служить лицензирование перевозки внутренним водным транспортом грузов. Для начинающих компаний, это является дополнительными затратами для входа в отрасль. Такая ситуация может отпугнуть потенциального производителя от входа в данную отрасль

Третьим барьером является эффект масштаба. Входящие на рынок производители имеют значительно более высокие затраты, чем действующие на данном рынке предприятия. Следовательно, они являются менее конкурентоспособными. Самым важным барьером, по нашему мнению, является выплата выходных пособий работникам данной отрасли. Для многих предприятий это кажется непосильной ношей, однако они (производители) должны понимать, что продолжение работы предприятия, которое несет убытки, не улучшит ситуацию, и, несмотря на издержки закрытия, нужно прекратить производство.

Не менее важной проблемой выхода является списание заводов и оборудования. Предприятие ждет большие потери при списании дорогостоящего оборудования.

Существенным барьером выступают профсоюзы, которые могут помешать закрытию предприятия. Также следует помнить о возможном вмешательстве государства.

Несмотря на многочисленные барьеры, целлюлозно-бумажная отрасль- это золотая жила, на которой можно разбогатеть. От входа в отрасль отпугивает то, что государство не проводит политику вливания денег в отрасль и поиск новых инвесторов. Для входа в данную отрасль, должен быть большой запас денежных средств и терпения, потому что развитие бизнеса в данной отрасли занимает много времени и сил.

Согласно методике, описанной в источнике [3] разбиваем предприятия на подгруппы и т.д. В первой группе оказались такие предприятия как «Группа Илим» и «Монди Сыктывкарский ЛПК», их выручка составляет более 20 миллиардов рублей. Вторую группу образовали предприятия «Интернешнл Пейпер», «Архангельский ЦБК», «Кондопога», их выручка превышает 10 миллиардов рублей. Оставшиеся предприятия: «Волга», «Соликамскбумпром», «Сегежский ЦБК», «ГОТЭК», «НП НЧ КБК» - помещаем в третью группу.

Наибольшей рентабельностью обладает предприятие «Группа Илим», являющееся также лидером по выручке на данном рынке. Однако очевидно, что рентабельность

напрямую не зависит от выручки. Так как предприятия «Архангельский ЦБК» из второй группы и «НП НЧ КБК» из третьей, также обладают высокой рентабельностью, несмотря на невысокую выручку.

По мнению директора по технологиям и техническому обслуживанию производства Группы «Илим» Сергея Пондарь, целлюлозно-бумажная промышленность РФ, как и тяжелая, как и металлургия, очень капиталоемкая, обновление ее идет крайне медленно. Поэтому имеющиеся основные фонды необходимо, во-первых, более эффективно использовать с точки зрения максимальной утилизации возможностей оборудования, а во-вторых, поддерживать их работоспособность наилучшими способами – без полной замены. [4]

Повышение производительности труда в целлюлозно-бумажной промышленности в среднем отстает от европейской в той же мере, в какой ВВП на душу населения в России уступает этому показателю в развитых странах. Короче, отстаем в разы. Надо осознать, что техническое и технологическое отставание – не единственная причина низкой производительности труда. Сравнительный анализ показывает, что при одинаковой степени автоматизации российские показатели по выпуску продукции на одного работающего ниже, чем в Европе.

В связи с этим в последние годы наблюдается замедленное развитие целлюлозно-бумажной промышленности (далее - ЦБП).

Главными проблемами являются:

- 1) недостаток финансовых ресурсов и оборотных средств;
- 2) устаревшие технологии и оборудование;
- 3) ограниченный ассортимент производимой продукции;
- 4) слабая информационная обеспеченность;
- 5) увеличение объемов экспорта необработанной древесины, рост нелегальной заготовки;
- 6) недостаток квалифицированных кадров.

Следуя далее, рассчитываем индексы. В нашем случае индекс Херфиндаля-Хиршмана равен 1117, что говорит о том, что рынок ЦБП – рынок монополистической конкуренции. Отрасль можно назвать высоко конкурентной.

Целлюлозно-бумажная отрасль характеризуется тем, что производители не могут влиять на цену и имеют приблизительно равные возможности. Деятельность ведущих предприятий можно назвать рентабельной, однако уровень российской ЦБП на мировом уровне снижается.

Вход на российский рынок ЦБП иностранных производителей-инвесторов положительно влияет на развитие отрасли. Также происходит перенимание опыта и развития инноваций.

Очевидно, что лесозаготовки и лесопереработка играют важную роль и на региональном уровне. Если обратиться к экономике Дальнего Востока Российской Федерации, то очевидно, что основным партнером по внешней торговле является Китай. Так, доля России во внешнеторговом обороте Китая в январе-сентябре 2013 г. составила 2,16 %, против 2,33% в 2012 г.

Россия же в рейтинге 20 основных торговых партнеров Китая вновь заняла 10 место, на которое она впервые с мая 2012 опустилась в августе т.г., уступив Бразилии.

Располагая такими колоссальными запасами природных ресурсов, Россия пока, к

сожалению, не всегда эффективно их использует. Прежде всего, это относится к возобновляемым ресурсам. Так, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке сконцентрированы самые значительные и качественные лесные ресурсы

Например, Иркутская область обладает значительными лесосырьевыми ресурсами. Общая площадь земель лесного фонда составляет 93,3 % территории Иркутской области. В области сосредоточено 11 % общероссийских и 2 % мировых запасов древесины. Доля особо ценных хвойных пород, таких как сосна и кедр, значительна даже в масштабах планеты.

Причем, основной объем заготовки, вывозки и производства делового круглого леса осуществляется в богатых лесными ресурсами регионах РФ, расположенных в Сибирском и Северо-западном федеральных округах. А это – граница с Китаем.

Ведущие позиции в СТУ по оформлению лесоэкспорта занимают Иркутская, Красноярская и Братская таможни. Экспорт осуществляется в 59 стран мира (по оценке WWF, ежегодный объем деловой древесины сомнительного происхождения, потребляемый в Иркутской области, может составлять от 3,2 до 4,3 млн. м3, или 9–18 % от общего рассчитанного объема потребления деловой древесины). Особенно велика доля Китая в структуре экспорта: круглый лес - 84,2%, пиломатериалы – 20,5%, целлюлоза – 73%. Для Японии: круглый лес – 12,9%, пиломатериалы – 33,6%, целлюлоза – 2%. [5]

Но ситуация с нелегальными поставками леса не является безнадёжной. Так, 26.03.2013 состоялась первая встреча руководителя ФТС России Андрея Бельянинова и руководителя Главного таможенного управления КНР Юй Гуанчжоу, прибывшим в Москву в составе государственной делегации КНР.

В ходе встречи стороны было проанализировано состояние сотрудничества между таможенными службами двух стран, подвели итоги взаимодействия за 2012 год и определили перспективы сотрудничества на 2013 год.

Особое внимание было уделено двустороннему сотрудничеству в рамках Всемирной таможенной организации, Шанхайской организации сотрудничества, БРИКС.

По итогам мероприятия был подписан протокол встречи и утвержден план сотрудничества на 2013 год. [6]

Также, вступило в силу Распоряжение Правительства Российской Федерации от 21 октября 2013 г. № 1909-р. В нем говорится, что в соответствии с пунктом 3 статьи 11 Федерального закона "О международных договорах Российской Федерации" необходимо принять предложение ФТС России, согласованное с МИДом России, о проведении переговоров о заключении Протокола между Федеральной таможенной службой (Российская Федерация) и Главным таможенным управлением Китайской Народной Республики о взаимном признании результатов таможенного контроля в отношении определенных видов товаров.

И был принят новый регламент Евросоюза, запрещающий импорт в ЕС древесины нелегального и сомнительного происхождения. Документ был одобрен Советом Европы 11 октября 2010 г. и начал действовать с 21 октября 2013 года. [7] Есть надежда, что новые регламенты сдержат натиск продуктов китайской ЦБП на Россию.

Очевидно, что лидер российского рынка в ЦБП – «Илим Групп» должен осуществлять модернизацию производства. Не всегда покупка новой техники или внедрение новой технологии приносят желаемый результат. Зачастую позитивный эффект от их

внедрения нивелируется старыми методами управления. Например, изменяя методы управления, «Илим Групп» в три раза увеличил эффективность производства.

В отрасли нет серьезных структурных перекосов, и это один из немногих в истории страны периодов, когда отрасль перестала быть отстающей и догоняющей. Сохраняется удивительная тенденция постоянного обновления технологического парка. На действующих предприятиях осуществляются новые проекты. И это очень хорошо как для отрасли в целом, так и для каждого из игроков рынка ЦБП, ведь в конечном счете от здоровой конкуренции выигрывают все — и потребители, и поставщики. Конкуренция заставляет работать и искать новые возможности, а тем, кто исповедует данные принципы ежедневно, бояться не стоит.

Литература

1. Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний
<http://spark.interfax.ru/Front/index.aspx>
2. <http://2fy.ru/node/5557>
3. Щербина М.В. Определение конкурентной среды на промышленных рынках Российской Федерации в рамках научно – исследовательской работы студентов // Вестник экономической интеграции. – М., 2009, № 11-12. - С.112-116.
4. <https://expert.ru/northwest/2011/43/smena-paradigmy/>
5. http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=17310:2013-03-26-11-37-17&catid=40:2011-01-24-15-02-45
6. Лесная политика для современной России ,стр 53
7. Распоряжение Правительства РФ от 29 марта 2013 г. N 466-р Об утверждении государственной программы "Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона@"

Иллюстрации

Группа	Предприятие-производитель	Выручка, руб	Рентабельность
1 группа >20млрд. руб	Группа Илим	53 507 568 000	31,03
	Монди Сыктывкарский ЛПК	23 630 032 000	22,64
2 группа >10 млрд. руб	Интернешнл Пейпер	17 956 633 000	20,96
	Архангельский ЦБК	15 989 153 000	28,77
	Кондопога	12 394 561 000	-3,14
3 группа >4 млрд. руб	Волга	8 895 678 000	-3,95
	Соликамскбумпром	7 425 828 000	3,31
	Сегежский ЦБК	6 528 167 000	4,57
	ГОТЭК	5 412 666 000	0,54
	НП НЧ КБК	4 885 509 000	24,42

Рис. 1: Используя информационную базу СПАРК, определили рентабельность предприятий, занимающихся целлюлозно-бумажным производством.