

вать не только с жидким чугуном Ромелт, но и с твердыми наггетсами *ITmK3*, при производстве которых в качестве восстановителя используется также энергетический уголь. Поэтому технология горячебрикетированного железа (ГБЖ), которая сегодня вполне оправданно «шагает по планете» [6], возможно, придется потесниться на рынке первородного сырья для сталеплавильного производства уже в недалеком будущем.

Библиографический список

1. Галкин В.И., Сакир Н.Ф., Петрова В.В., Роменец В.А. К вопросу о методах оценки эффективности капитальных вложений в условиях развития рыночных отношений // Изв. вузов. Черная металлургия. 1999. № 5. С. 68–73.

2. Процесс Ромелт / Роменец В.А., Валавин В.С., Усачев А.Б. и др.: под ред. Роменца В.А. М.: МИСиС, ИД Руда и металлы, 2005. 400 с.

3. Роменец В.А., Галкин В.И. Какие мини-заводы нужны России? // Экономика в промышленности. 2010. № 1. С. 3–12.

4. Процесс Corex для производства высококачественных сталей на мини-заводах / Реф. А.Г. Шалимова // Металлург. 2000. № 1. С. 52–53.

5. Гудим В.А., Зинуров И.Ю., Киселев А.Д. Существует ли реальная альтернатива лому в электросталеплавильном производстве // Электрометаллургия. 2008. № 5. С. 27–31.

6. ГБЖ шагает по планете. // Металлургия – тематический проект газеты «ИЗВЕСТИЯ», февраль 2012. С. 10.

УДК 332.14:629.12

Современное состояние рынка судоремонтных услуг Кольского полуострова и его перспективы

© 2013 г. Т.В. Турчанинова*

Для понимания современного состояния рынка судоремонтных услуг и его поведения необходимо вернуться к истокам создания судоремонтных предприятий на Кольском полуострове.

Кольский полуостров своим пространственным расположением, природными характеристиками имеет геополитическое значение для России и ее национальной экономики. Незамерзающий Кольский залив и другие естественные природные фиорды позволили разместить в них базы флотов, обеспечивающих обороноспособность страны, транспортную морскую составляющую, рыбный промысел и т.д.

Любой флот в процессе эксплуатации требует технического обслуживания и ремонта, поэтому в плановой экономике каждое министерство, имевшее флот в своем составе, (Министерство обороны, Министерство морского флота, Министерство рыбной промышленности и хозяйства и т.д.) создавало судоремонтные предприятия, необходимые для выполнения ремонта собственного флота. Во времена Советского Союза на территории Кольского полуострова были созданы и успешно работали мощные, индустриально развитые судоремонтные предприятия: Мурманский судоремонтный завод Министерства морского флота (СРЗ ММФ); производственное объединение судоремонтных предприятий «Мурманская судовой верфь» Министерства

рыбной промышленности и хозяйства (ПОСП «Мурманская судовой верфь»); судоремонтный завод «Нерпа» Министерства судостроительной промышленности; судоремонтный завод № 35, Росляковский судоремонтный завод № 82, судоремонтный завод №10 Министерства обороны. На этих предприятиях работали более 20 тыс. человек, и предприятия были загружены полностью ремонтом собственных судов флотов отраслевых министерств. При этом мощностей судоремонтных предприятий было недостаточно для покрытия дефицита в судоремонтных услугах и суда зачастую простаивали в ожидании ремонта. Например, ПОСП «Мурманская судовой верфь», входившая в состав главка «Северба» Министерства рыбной промышленности и хозяйства, включала четыре судоремонтных завода, удовлетворяла потребности в ремонте судов северного рыбопромыслового бассейна только на 83,6 %. Подобная картина была характерна и для судоремонтных предприятий других министерств. Главная причина, порождавшая дефицит в судоремонте, – это диспропорция в соотношении количественного состава флота, мощностей и предпринимательской мобильности судоремонтных предприятий.

В период плановой экономики предпринимательство как экономическая категория отсутствовало. Предпринимательство в рамках государственных предприятий было не нужно, так как экономика носила плановый характер и все действия судоремонтных предприятий были регламентированы и согласованы с вышестоящими организациями. Судоремонтные

* Канд. экон. наук, доц. каф. экономики и финансов НОУВПО «Мурманская академия экономики и управления».

предприятия на многие годы вперед знали, какие услуги и каким судовладельцам они будут оказывать, знали перспективу своего технического развития, обеспечения всеми видами ресурсов и необходимыми специалистами, основные направления социального развития. При переходе к рыночной экономике государственные судоремонтные предприятия стали субъектами рынка. Все централизованные связи были разрушены, новые необходимо было создавать самим с учетом особенностей рынка. Для успешных преобразований судоремонтных предприятий нужно было создать устойчивую предпринимательскую среду.

С начала формирования рыночных отношений в России судоремонтный рынок на Кольском полуострове претерпел кардинальные изменения, была ликвидирована монополия судоремонтных услуг государственными предприятиями. Количество судоремонтных предприятий за 10 лет переходного периода резко изменилось. Согласно официальным статистическим данным, в Мурманской области на 1 января 2000 г. официально было зарегистрировано 250 организаций различного юридического статуса, в уставной деятельности которых предусматривалось выполнение (оказание) судоремонтных работ (услуг). Таким образом, количество производителей судоремонтных работ в регионе по сравнению с 1988 г. увеличилось в десять раз [1]. Однако реально в сфере судоремонта в тот период работало менее половины предприятий, в том числе в Мурманске – около 70. Хотя общее количество занятых в сфере судоремонта не изменилось – произошло перераспределение специалистов с крупных базовых предприятий в мелкие народившиеся структуры.

В этот период рынок судоремонтных услуг Кольского полуострова приобретает черты квазиконкурентного рынка. Теория таких рынков была разработана Баумолем, Панзаром и Виллигом. Согласно этой теории, квазиконкурентный рынок не имеет каких-либо барьеров по вхождению в него. Предприятия могут легко возместить любые инвестиции, связанные с входом на рынок, они могут воспользоваться своими временными преимуществами для получения прибыли, а потом уйти из отрасли.

Бывшие государственные предприятия, а позднее открытые акционерные общества ОАО «Мурманская судовой верфь», ОАО «СРЗ ММФ» и государственные предприятия «СРЗ № 35», СРЗ «Нерпа», «СРЗ № 10», «СРЗ № 82», обладая основными фондами, технологиями, людскими ресурсами для выполнения качественных судоремонтных услуг, должны были обладать доминирующими признаками на рынке, но в силу особого квазиконкурентного характера рынка судоремонтных услуг Кольского полуострова они проигрывали конкурентам, предлагавшим более низкие цены. Основная масса вновь организованных судоремонтных предприятий в Мурманском регионе не несла никаких затрат по созданию реального судоремонтного предприятия, они были зарегистрированы на

бумаге. Их вход на рынок происходил достаточно быстро, при этом, поскольку они не несли затрат на содержание производственной структуры и основных фондов, которые имели крупные профессиональные судоремонтные предприятия, они назначали цены на судоремонтные услуги немного ниже цены, сложившейся на рынке. Прибыль, получаемая такими предприятиями, несоизмеримо отличалась от прибыли судоремонтных предприятий, работающих под давлением потенциальной конкуренции. Государство в этот период находилось в «растерянности», а либеральные экономисты свято верили, что рынок расставит все по своим местам.

Бывшие государственные судоремонтные предприятия, некогда являвшиеся флагманами судоремонта своих отраслевых министерств, – ПОСП «Мурманская судовой верфь» и судоремонтный завод Морского флота СРЗ ММФ – обанкротились, и в этот период руководители (собственники) вновь зародившихся судоремонтных предприятий, понимая, что без технического обеспечения они не смогут предложить судоремонтные услуги необходимого качества, стали скупать основные фонды обанкротившихся судоремонтных предприятий по остаточной стоимости. Так, постепенно судоремонтный рынок пришел к настоящему состоянию. Если бы не вмешалось государство, то, вероятно, не сохранились бы и судоремонтные предприятия ВПК Мурманской области, как и судостроительные предприятия, расположенные в других областях России.

Руководство государства осознало, что без государственной поддержки невозможно преодолеть сложившийся системный кризис в судостроении и судоремонте, поэтому за последние годы принимается ряд решений, позволяющих остановить стагнацию на отечественных судостроительных и судоремонтных предприятиях ВПК. Президентом РФ 22 марта 2007 г. был подписан Указ «Об открытии акционерном обществе «Объединенная судостроительная корпорация (ОАО «ОСК») с тремя субхолдингами: «Западный центр судостроения» (Санкт-Петербург), «Северный центр судостроения» (Северодвинск), «Дальневосточный центр судостроения» (Владивосток)». Северный центр должен создавать средства освоения континентального шельфа, он сохранит свою роль в строительстве и ремонте атомных подводных лодок для ВМФ. Западный концентрируется на строительстве транспортных судов и ледоколов, Дальневосточный – на строительстве гражданских судов и средств освоения шельфа, при этом сохранит возможность строительства и ремонта судов для Тихоокеанского флота (ТОФ). Подписан ряд указов об акционировании крупных федеральных государственных унитарных предприятий, работающих в судостроении. Минпромэнерго России разработало «Стратегию развития судостроительной промышленности на период до 2020 года», а теперь уже и до 2030 г., и Федеральную целевую программу «Развитие гражданской морской техники на 2009 – 2016 годы», а также условия проведения

Минпромэнерго России конкурса лизинговых проектов в области гражданского судостроения, которые создают прочный организационно-правовой и финансовый фундамент для консолидации усилий и активных действий по восстановлению и наращиванию производственного и научно-технического потенциала отечественного судостроения.

Для ОАО «ОСК» определены приоритетные направления деятельности: разработка, проектирование, производство, поставка, гарантийное и сервисное обслуживание, модернизация, ремонт, утилизация судостроительной техники военного и гражданского назначения. По мнению правительственных аналитиков, предусмотренные меры должны уже в 2015 г. обеспечить конкурентоспособность ведущих центров российского корабле- и судостроения. Однако этого можно достичь, если к решению проблем будут привлечены сами судостроители, грузовладельцы и перевозчики. По замыслу разработчиков документов, предполагается одновременное развитие трех направлений судостроения: военного, гражданского, ориентированного на внутренний рынок, и судостроения, ориентированного на выполнение заказов на экспорт. Причем это должно происходить одновременно на всех существующих производственных мощностях судостроительных предприятий. Стираются «границы» между военным и гражданским судостроением, используются объединенные мощности, рабочие, инженерно-технические работники, применяются новые технологии как в военном так и в гражданском судостроении.

В рамках ОАО «ОСК» создается ОАО «Центр судоремонта «Звездочка» [2], в которое вошли на правах филиалов ОАО «Судоремонтный завод «Нерпа» и ОАО «35-й судоремонтный завод». ОАО «10-й судоремонтный завод» и ОАО «82-й судоремонтный завод» хотя и не входят в состав ОАО «Центр судоремонта «Звездочка», но продолжают трудиться в тесной связке с этим центром как соисполнители государственного заказа.

В настоящее время в Мурманской области, по сведениям Мурманского филиала Морского Регистра судоходства РФ, на учете инспекции около 60 судоремонтных предприятий, но это не соответствует реальной ситуации. В настоящее время, по нашей оценке, на Кольском полуострове работают около 20 достаточно крупных предприятий, состоящих из 4 – 5 малых, что помогает снизить налоговую нагрузку. Все это не позволяет провести корректные расчеты по количеству реально действующих судоремонтных предприятий в области.

Прошедшие структурные преобразования на судоремонтном рынке Мурманской области изменили его характер. Из квазиконкурентного он пришел в самую распространенную рыночную структуру – смешанную, состоящую из монополии и олигополии.

Монополию создали судоремонтные предприятия, входящие в ОАО «Центр судоремонта «Звездочка»». С целью сохранения отечественного судостроения и судоремонта для нужд ВМФ

создано ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» со 100%-ным государственным участием. Входящие в него предприятия по согласованным ценам выполняют оборонный государственный заказ на строительство новых, а также на ремонт действующих судов для ВМФ. Размещение заказов на судоремонтных предприятиях должно происходить согласно Федеральному закону о государственном оборонном заказе № 213-ФЗ и его изменениям, внесенным Федеральным законом № 29-ФЗ от 26.02.1997 г. и № 402-ФЗ от 28.12.2010 г. в виде тендера [3]. Однако российские судоремонтники ВПК, входящие в ОАО «ОСК», пролоббировали заключение трехлетнего контракта с Министерством обороны, по которому государственный оборонный заказ размещается без тендера. В настоящий момент рассматривается вопрос о заключении нового семилетнего контракта с 2014 по 2020 г. Заключение данного контракта позволяет ОАО «Центр судоремонта «Звездочка» по своему усмотрению выбирать соисполнителя из других судоремонтных предприятий. Цены на продукцию устанавливаются исходя из норматива, утвержденного для каждого судоремонтного завода ВПК. Этот норматив основывается на затратах, которые имеет судоремонтный завод по выпуску данного вида продукции, т.е. экономика судоремонтных предприятий, входящих в ОАО «ОСК», является затратной и эта ситуация ничем не отличается от времен плановой экономики, когда главной задачей экономистов судоремонтного предприятия являлось обоснование и защита экономических нормативов предприятия перед вышестоящей организацией, и чем эти нормативы выше, тем лучше развивается предприятие. Доказав высокие плановые показатели, необходимо было при выполнении работ подтвердить их плановую стоимость. Предприятие стремилось к обоснованию высоких нормативов и неуклонному их осуществлению. Данный подход к формированию экономической эффективности судоремонтных предприятий противоречит принципам рыночной экономики, когда конкуренция порождает стремление у предприятий добиваться высокой эффективности и максимизации прибыли – главной цели каждого предприятия в рыночной экономике. Сравнивая показатели стоимости нормо/часа по различным судоремонтным предприятиям, мы видим, что филиал ОАО «Центр судоремонта «Звездочка» ОАО «35-й судоремонтный завод» обосновал его равным 2500 руб., а на судоремонтных предприятиях, имеющих сертификацию для выполнения судоремонтных работ на судах ВМФ, таких как ООО «А.Л.Е.К.», – 1300 руб., а на ООО «Мурманская судоремонтная компания» – 800 руб. [4]. Таким образом, при удовлетворении качественных показателей ремонтных работ ОАО «Центр судоремонта «Звездочка» ОАО «35-й судоремонтный завод» выгодно передать заказ предприятиям с меньшей стоимостью работ, сэкономив на этом значительные средства. Эти предприятия

действительно оказывают существенное влияние на рынок судоремонтных услуг Кольского полуострова, т.к. к ним поступает весь государственный заказ на ремонт судов и кораблей Северного флота. Они имеют возможность активно заниматься модернизацией собственного производства с привлечением государственных инвестиций (хотя их инвестиционные проекты напоминают времена плановой экономики, главное – чтобы проект был грандиознее и в него вложено как можно больше государственных средств, а когда они окупятся, будут отвечать уже другие). Такую политику активно поддерживает областное правительство, потому что одним из показателей эффективности его работы является привлечение инвестиций в Мурманскую область. Поэтому эти судоремонтные предприятия, опираясь на государственную поддержку на федеральном и региональном уровнях, имеющие затратную экономику и монополию на размещение заказов и, как следствие, определяющие рыночные цены, становятся «лидерами» в формировании судоремонтного рынка Кольского полуострова.

Оставшиеся судоремонтные и сервисные предприятия и станции образуют олигополию – самую распространенную структуру рынка в современной экономике. По нашей оценке, количество частных судоремонтных предприятий, имеющих основные фонды, необходимые для ремонта и обслуживания судов, не превышает 20 единиц, а это является существенной характеристикой олигополии. В основе исторической тенденции образования олигополий лежит механизм рыночной конкуренции, который с неотвратимой силой вытесняет с рынка слабые судоремонтные предприятия либо путем их банкротства, либо поглощением и слиянием с более сильными конкурентами. Примером могут являться сервисные станции по обслуживанию судового аварийно-спасательного и противопожарного имущества. В начале рыночных преобразований в порту Мурманск было пять сервисных станций, которыми владели крупные флота: ОАО «Мурманский траловый флот», ОАО «Мурманское морское пароходство», ОАО «Арктикморнефтегазразведка», а в настоящий момент работают две станции: ООО «Мурманский морской инженерный сервис» и ООО «НСС Ахтиар», которые создали чистую дуополию на рынке данного вида сервисных услуг в Мурманской области.

На рынке судоремонтных услуг действует конкурентная борьба за заказы невоенного назначения. Каждое судоремонтное предприятие – участник рынка внимательно следит за компаниями-конкурентами, понимая, что его решение по цене и объемам судоремонтных и сервисных услуг влияет на рыночную ситуацию и реакцию как потребителей, так и конкурентов. Олигополист (судоремонтное предприятие), снижая цены, не уверен в долговременном результате, а если повышает цены, то не факт, что его конкуренты также повысят цены, ведь они их могут оставить на прежнем уровне. Можно было бы предположить, что судоремонтные предприятия,

находясь в олигополистическом рынке, могут вступить в сговор, но этого не происходит, так как судоремонтные предприятия недогружены и поэтому вступают в серьезную конкурентную борьбу за заказы и потребителя, а в этой ситуации «своя рубашка ближе к телу».

На олигополистическом рынке судоремонтные предприятия, как правило, тесно взаимодействуют друг с другом и принимают решения с учетом реакции конкурентов. Можно предположить, что если какое-то судоремонтное предприятие ради увеличения своей загрузки снизит цену и расширит предложения на судоремонтные работы, то, стремясь к сохранению своего положения, конкуренты вынуждены будут ответить адекватным снижением цены. Естественно, от подобных действий судовладелец только выиграет, а судоремонтные предприятия проиграют, так как их прибыль будет сокращаться.

В результате ухудшения экономического положения предприятие не будет иметь возможности нанимать высококвалифицированных рабочих, тратить средства на приобретение новой техники и технологии – это приведет к снижению качества выполняемых работ и срыву контрактных сроков ремонта судна. Подобная ситуация имела место в разные периоды становления рыночной экономики.

Олигополистическое взаимодействие – стратегия поведения конкурирующих судоремонтных предприятий, направленная на координацию прибыли каждого субъекта сложившегося рынка. Действующие в условиях олигополистического взаимодействия судоремонтные предприятия могут реализовать одну из двух стратегий координации деятельности – кооперативную или некооперативную.

Кооперативная стратегия – это способ реализации олигополистического взаимодействия, при котором координация поведения предприятий осуществляется посредством установления соглашений (гласных или негласных) в отношении цены и объема судоремонтных работ. Чем выше уровень кооперации судоремонтных предприятий, тем больше вероятность осуществления договоренностей (сговора), при котором рыночное равновесие будет тяготеть к монопольному.

Некооперативная стратегия – это способ реализации олигополистического взаимодействия, при котором координация осуществляется путем конкурентных способов (судоремонтные предприятия, взаимодействуя между собой, не имеют гарантированной перспективы взаимодействия и каждое из них поступает исходя из собственных интересов), в рамках собственного видения поведения предприятия на судоремонтном рынке. Каждое предприятие разрабатывает свою стратегию, и чем выше конкуренция между судоремонтными предприятиями, тем рынок будет более подходить к конкурентному. Крайней формой такого поведения являются так называемые «ценовые войны», которые могут привести к разрушению олигополистического рынка и приблизят его к рынку совершенной конкуренции.

Выбор похожих стратегий развития для судоремонтных предприятий по объективным и субъективным причинам представляется невозможным, так как эти предприятия: занимают разные конкурентные позиции на рынке; различаются по своему финансовому положению; имеют разный уровень квалификации и теоретической подготовки руководителей (собственников); собственники ставят разные цели. Поэтому судоремонтные предприятия, являясь субъектами судоремонтного рынка, разрабатывают собственные (разные) конкурентные стратегии, и единой точки рыночного равновесия, к которому должны стремиться судоремонтные предприятия, для олигополистического судоремонтного рынка не существует, и предприятия могут взаимодействовать и как монополисты в едином сочетании, и как конкурирующие предприятия.

Поведение судоремонтных предприятий в рамках олигополии будет всегда подвержено двум силам, действующим в противоположных направлениях. Первая сила – это простая заинтересованность судоремонтных предприятий в максимизации прибыли посредством сговора¹. Вторая сила – это эгоистическая заинтересованность каждого судоремонтного предприятия в загрузке собственных производственных мощностей и максимизации собственных прибылей.

Поэтому на судоремонтном рынке Кольского полуострова добиться сговора при ремонте гражданских судов представляется проблематичным. Но следует помнить, что если судоремонтные предприятия будут соперничать друг с другом, вести себя независимо, то рыночные цены на судоремонтные услуги упадут, эффективность судоремонтных предприятий снизится. Важно, чтобы выбранная олигополистом цена была не ниже рыночной, так как при этом можно потерять судоремонтную отрасль для Кольского полуострова, ибо при подобном сценарии начнется череда банкротств, и это уже продемонстрировали ОАО «Мурманская судверфь» и ОАО «СРЗ ММФ». Во избежание подобного сценария можно посоветовать судоремонтным предприятиям научиться тщательно анализировать и управлять затратами, так как формирование цены неизбежно должно опираться на затраты судоремонтного предприятия.

Экономистами выделены три возможных направления поведения фирм на рынке олигополии, и мы попытаемся это спроектировать для судоремонтного рынка:

а) первый сценарий – нескоординированная олигополия. При этом судоремонтные предприятия не вступают ни в какие контакты друг с другом и не

¹ Сговор – это явное или тайное соглашение с целью установления высоких фиксированных цен и объемов судоремонтных работ, чтобы максимально устранить противоречия между судоремонтными предприятиями и добиться максимальной прибыли каждого участника.

пытаются сознательно найти точку устраивающего всех равновесия. Данный вид олигополии характерен для судоремонтного рынка Кольского полуострова по ремонту гражданского флота. Судоремонтные предприятия не открывают свои «карты» конкурентам и стремятся к жесткой конкурентной борьбе.

б) сценарий второй – сговор (картель) субъектов рынка, в отличие от равновесия Нэша-Курно², на долгосрочное монополистическое равновесие с последующим разделом монополистической прибыли (более высокой, чем прибыли олигополистические) между судоремонтными предприятиями. К данному поведению на рынке судоремонтных предприятий подходит ситуация с ремонтом судов и кораблей ВМФ, хотя если говорить о чистой прибыли, то государство обещает ее контролировать и не допускать высоких размеров, во что верится с трудом.

в) третий сценарий – «игра по правилам». В данном случае судоремонтные предприятия свое поведение делают понятным и предсказуемым для всех конкурентов, и это облегчает стремление к равновесию на судоремонтном рынке. Но можно предположить, что подобное поведение собственников судоремонтных предприятий в настоящее время неприемлемо по объективным и субъективным причинам, отмеченным выше.

Тем не менее попытаемся спрогнозировать поведение судоремонтных предприятий на Мурманском рынке судоремонтных услуг. В ближайшие десять лет объем рынка судоремонтных услуг не изменится, если исключить вариант его уменьшения ввиду строительства новых судов взамен старых, отживших свой срок, морально и физически устаревших. Новый транспортный, рыбопромысловый флот, флот специального назначения для освоения живых и неживых природных ресурсов Арктики, а также суда и корабли для ВМФ не потребуют ремонта минимум 15 лет, так как будут находиться в системе непрерывного технического обслуживания. Открытия новых месторождений Арктики с использованием серьезной группировки флота в ближайшее десятилетие не предвидится. С освоением месторождений газа на полуострове Ямал изменится конфигурация опорных пунктов Северного морского пути.

Для судоремонтных предприятий, находящихся на олигополистическом рынке, важно сохранить свои позиции и противодействовать вхождению на рынок предприятий-новичков. Позиции судоремонтных предприятий ВПК, входящих в состав ОАО «Центр судоремонта «Звездочка», на Кольском судоремонтном рынке особого беспокойства не вызывают, так как наличие государственного заказа и принципы формирования экономических нормативов вселяют надежду на сохранение их монопольного права на его выполнение.

² Когда фирмы действуют самостоятельно, наблюдая друг за другом.

Как сохранить свои позиции на рынке судоремонтных услуг и противостоять монополии судоремонтных предприятий ВПК – задача для частных гражданских судоремонтных предприятий.

По нашему мнению, необходимо объединение судоремонтных предприятий в рамках рыночных механизмов. И подобным объединением могла бы стать кластерная система обслуживания флота (КСОФ). КСОФ должна нести в себе прозрачность, честность и активное желание к сотрудничеству. В других научных исследованиях мы доказываем наличие объективных предпосылок создания КСОФ в случае оптимистического сценария развития Мурманской области с использованием ее регионального потенциала, поэтому мы не будем на этом останавливаться.

Но в рамках КСОФ можно для сохранения судоремонтного рынка использовать ценовое лидерство. Причем ценовое лидерство можно реализовать первоначально при создании КСОФ посредством объединения в группу нескольких судоремонтных предприятий, проводящих согласованную ценовую политику. При этом суть олигополистического взаимодействия в данной модели состоит в том, что цена, максимизирующая прибыль ценового лидера, выступает фактором, задающим условия оптимизации производства для остальных судоремонтных предприятий судоремонтного рынка. Поведение фирмы-лидера определяется следующими факторами: относительным объемом судоремонтных работ, выполняемых лидером; разницей в издержках производства судоремонтных предприятий-лидеров и их последователей. Наиболее существенным, по нашему мнению, является фактор издержек производства. Рыночная экономика изначально требует от любого предприятия умения управлять своими затратами, а для судоремонтных предприятий, постоянно ощущающих недогруз и участвующих в жесткой конкурентной борьбе за заказ, это важно вдвойне. Чем больше разница в средних издержках судоремонтных предприятий-лидеров и их конкурентов, тем легче лидеру поддерживать ценовую дисциплину. Причем преимущества судоремонтных предприятий-лидеров может быть относительным за счет эффекта масштаба, а может быть абсолютным, когда лидер использует более эффективную технологию и обладает доступом к более дешевым ресурсам. Абсолютные преимущества в издержках позволяют фирме-лидеру диктовать рыночные условия своим конкурентам. Важно это помнить и не допустить вытеснения с рынка фирмами-лидерами более слабых судоремонтных предприятий. Эту проблему можно решить в условиях КСОФ. Нельзя добиться высоких результатов деятельности судоремонтного предприятия, если не научиться управлять издержками. Если оценивать модель судоремонтного рынка с ценовым лидерством с точки зрения экономической эффективности, то результат всецело будет зависеть от того, какие факторы обеспечивают лидерство на этом рынке. Когда фактором доминирова-

ния является преимущество в издержках, ценовое лидерство обеспечит более эффективный результат по сравнению с тем, который мог быть достигнут при совершенной конкуренции. Ценовое лидерство, базирующееся на издержках, обеспечивает большее рыночное равновесие, чем конкурентное. В случаях, когда ценовое лидерство базируется исключительно на контроле над рынком, результат функционирования судоремонтного рынка с ценовым лидером оказывается хуже, чем при совершенной конкуренции.

В настоящее время в рамках олигополистического рынка судоремонтных услуг Кольского полуострова предприятия кровно заинтересованы в сохранении сложившегося равновесия, которое обеспечивает им благоприятные (сложившиеся) условия для получения прибыли от выполнения судоремонтных работ. В связи с этим для судоремонтных предприятий наибольшую угрозу представляет появление на олигополистическом судоремонтном рынке «предприятий-новичков». Как правило, такие предприятия нарушают сложившееся равновесие, в результате чего обостряется конкурентная борьба среди всех участников рынка. Новички не обременены обязательствами и соглашениями, достигнутыми между действующими судоремонтными предприятиями на олигополистическом рынке судоремонтных услуг, и могут вести себя агрессивно. В случае оснащения новых судоремонтных предприятий более современной и совершенной техникой и технологиями они могут значительно ослабить конкурентные преимущества уже действующих участников этого рынка. Хотя и действующие судоремонтные предприятия, безусловно, должны заботиться о постоянной модернизации оборудования и технологических процессов.

Основными барьерами на пути вхождения новых предприятий на судоремонтный рынок являются:

- значительные начальные инвестиционные вложения, оцениваемые приблизительно в 85 тыс. долл. США;
- необходимость обеспечения загрузки мощностей, что при общей недогруженности участников рынка представляется проблематичным;
- ужесточение требований со стороны классификационных обществ по признанию судоремонтного предприятия способным выполнять ремонт речных и морских судов (Российский Речной Регистр, Морской регистр судоходства РФ и т.д.).

Данные барьеры затрудняют создание судоремонтных предприятий и тем самым поддерживают высокий уровень рыночной концентрации олигополистического рынка судоремонтных услуг Кольского полуострова.

Знание и оценка происходящих явлений на рынке судоремонтных услуг Кольского полуострова, своевременное выявление их механизма позволяет правильно спрогнозировать стратегию поведения судоремонтных предприятий, основная задача которых – обеспечение морехозяйственной деятельности в Арктике. Значение этой деятельно-

сти для Мурманской области трудно переоценить, так как освоение живых и неживых запасов Арктики позволит региону диверсифицировать и модернизировать региональную экономику, а также обеспечит геополитические интересы России в Арктике и ее обороноспособность.

Библиографический список

1. *Калистратов Н.Я.* «Звездочка» – центр судоремонта России // Судостроение. 2007. № 3. С. 8 – 9.
2. О государственном оборонном заказе: Федеральный закон от 27.12.1995 г. № 213-ФЗ в ред. Федеральных законов от 06.05.1999 № 97-ФЗ, от 02.02.2006 № 19-ФЗ, от 01.12.2007 № 318-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным

законом от 26.02.1997 № 29-ФЗ, от 28.12.2010 № 402-ФЗ. Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс».

3. О защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора): Федеральный закон от 08 августа 2001 г. № 134-ФЗ (ред. от 30.12.2006, с изм. от 22.12.2008): [принят Гос. Думой 14 июля 2001 г.] // Собр. законодательства РФ. 2001. № 33 (ч. 1). Ст. 34 – 36.

4. *Кутин В.М.* Состояние и перспективы развития судоремонта в условиях модернизации экономики России. Дисс... на соискание ученой степени кандидата экономических наук (прил., с. 180) // Мурманск, 2012.

УДК 338.24

Методические особенности оценки экономической эффективности и ценообразования при производстве наукоемкой продукции

© 2013 г. С.И. Андросова, В.А. Штанский*

В условиях необходимости широкого использования и эффективной коммерциализации результатов научных разработок все более актуальным становится производство наукоемкой промышленной продукции на базе потенциала прикладных научно-исследовательских организаций.

Главным признаком номинации определенной части инновационной продукции как наукоемкой следует считать ее производство непосредственно в прикладных научно-исследовательских институтах на основе накопленного в них комплекса знаний и в организационно-правовых формах, соответствующих действующему законодательству.

Многолетний плодотворный опыт работы прикладных НИИ показал, что главными условиями для создания и развития производства наукоемкой продукции на базе потенциала прикладных НИИ являются:

* Андросова С.И. – начальник финансово-экономического управления ФГУП «ЦНИИчермет им. И.П. Бардина».

Штанский В.А. – д-р экон. наук, проф., директор центра стратегии развития горно-металлургического комплекса инвестиционных процессов Института экономики черной металлургии ФГУП «ЦНИИчермет им. И.П. Бардина».

– наличие крупного научного потенциала и высококвалифицированных кадров (научных и производственных);

– возможность получения металлопродукции с высокими свойствами на основе использования потенциала научных знаний и уникального оборудования;

– относительно малая потребность в такой продукции, вследствие чего ее производство нерационально и неэффективно в условиях промышленных предприятий.

Основные условия организации производства наукоемкой продукции показаны на **рис. 1**.

При промышленном производстве наукоемкой промышленной продукции коммерциализация научных разработок осуществляется на этапе ее реализации в вещественно-материальной форме в отличие от научных исследований и разработок, выполняемых по заказу промышленных предприятий, когда коммерциализация осуществляется посредством продажи заказчику разработанной технологии производства новой продукции.

Поэтому при обосновании методического подхода к определению экономической эффективности создания, организации развития промышленного производства и использования потребителями нау-