

О.В. Корнейко

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
Владивосток. Россия

## Теория аукционов как инструмента повышения эффективности рыбопромышленных предприятий

Представлен обзор главных результатов теории аукционов. Сделан вывод о том, что рыночные механизмы на российских рыбных рынках работают неэффективно. В связи с этим ставится задача об использовании теории аукционов с целью формирования теоретических и методологических основ по ее применению на рыбных рынках.

**Ключевые слова и словосочетания:** теория аукционов, рыбный рынок, онлайн и офлайн аукционная торговля.

O.V. Korneyko

Vladivostok State University of Economics and Service  
Vladivostok. Russia

## The theory of auctions as a tool to improve the efficiency of fishing enterprises

The paper provides an overview of major results in the theory of auctions. The author concludes that market-based mechanisms in the Russian fish markets are not working-effectively. In this connection, the task of using the theory of auctions for forming theoretical and methodological bases for its application in fish markets.

**Keywords:** theory of auctions, fish market, online and offline auction trade.

Рыбное хозяйство традиционно занимает особое положение в экономике российского Дальнего Востока в целом и Приморского края в частности, обеспечивая продовольственную безопасность, занятость населения, стимулирование экономической активности в смежных отраслях [1].

В ходе экономических преобразований в конце прошлого века было принято ошибочное решение о том, что рыночный переход в России обязательно связан с разукрупнением и дезинтеграцией производства как необходимыми условиями развития конкурентно-рыночных отношений. Результатом такого решения явилась потеря хозяйственных связей между рыбохозяйственными предприятиями. Некогда единая технологическая цепь «добыча – обработка –

---

Корнейко Ольга Валентиновна – канд. экон. наук, доцент кафедры международного бизнеса и финансов;  
e-mail: olga30300@mail.ru

реализация» распалась на отдельные звенья. Оборот водных биологических ресурсов стал носить стихийный, неорганизованный характер, а между рыбодобытчиком и конечным потребителем появилось множество посредников, присваивающих значительную долю прибыли, созданную рыбопромышленниками. Таким образом, механизм ценообразования в рыбном хозяйстве носит несбалансированный характер из-за существующего диспаритета цен сферы производства и обращения [2–7].

Новые условия хозяйствования, в которых оказались современные российские рыбохозяйственные предпринимательские структуры, неизбежно «вызывают к жизни» новые эффективные способы товародвижения рыбопродукции на основе формирования цивилизованной, развитой рыночной инфраструктуры. Одним из конкурентных способов реализации товаров является аукцион. В последнее время теория аукционов является быстро развивающейся областью экономической теории – микроэкономики. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1996 г. Уильям Викри, исследовав рынки с неполной или асимметричной информацией, создал «аукцион Викри». Роджер Майерсон, Леонид Гурвиц и Эрик Маскин, лауреаты Нобелевской премии 2007 г., первый из которых известен в научном мире как один из создателей теории аукционов, для двух других эта теория – часть более общей проблематики, связанной с организацией стратегических взаимодействий экономических институтов. По ходу своего развития теория аукционов дала и прямые практические приложения – от многомиллионных аукционов лицензий на радиоспектр мобильной связи (в результате чего, например, в период с 1999 по 2005 г. Федеральная комиссия по связи США собрала 40 млрд. долл.) до схем эффективного распределения донорских органов [8–10].

Основные результаты теории аукционов включают теорию оптимальных (приносящих наибольший доход) и эффективных (доставляющих объект претенденту, который ценит его больше других) аукционов. Анализ существующих разработок показывает отсутствие конкретных рекомендаций по использованию рыбохозяйственными предприятиями конкурентных преимуществ аукционной торговли на современном этапе развития международной торговли. Тем не менее, очевидно, что рыночные механизмы на российских рыбных рынках работают неэффективно.

Итак, что послужило мотивом для инициирования данного исследования?

1. Наличие теневого оборота водных биологических ресурсов. Формирование теневой экономики, криминализация, браконьерство, утечка валюты за границу, уход от налогообложения и таможенного контроля – это, к сожалению, те последствия, которые отрасль имеет из-за нерегулируемого вхождения в рынок самостоятельных, независимых предпринимательских структур.

2. Неполная и непрозрачная информация о ценовых уровнях на рыбу и рыбопродукцию. Покупатель из Москвы может не располагать информацией о ценах на Дальнем Востоке, что вынуждает его прибегать к услугам большого числа посредников, вызывающих не только повышение уровня розничных цен, но и диспаритет цен сферы производства и обращения. Это подтверждается результатами первых аукционных торгов, проведенных на электронной площадке ЗА «Биржа «Санкт-

Петербург». Сложившаяся итоговая цена в результате аукционных торгов 29 мая 2015 г. на горбушу потрошенную без головы составила 73,5 рублей в пересчете за 1 килограмм, а на горбушу потрошенную с головой – 71,5 рублей. В то же время рыночные цены за аналогичную продукцию на 26 мая 2015 г. в среднем составляют 130 рублей за 1 килограмм, что в 1,8 раза выше цен, установленных на аукционе [11].

3. Отсутствие стимулов у рыбодобытчиков использовать аукционные механизмы в товарообороте. Как известно, аукционы проводят для того, чтобы получить больше денег за продаваемый объект. Но российские рыбодобытчики не хотят участвовать в организованных биржах, тем самым не реагируя на финансовые стимулы. Здесь уместно вспомнить книгу С. Ландсбурга «Экономист на диване», смысл которой сводится в конечном итоге к выводу: «Большая часть экономической науки может быть изложена в четырех словах: «Люди реагируют на стимулы». Остальное – комментарии» [12].

4. На внутренних географических сегментах рынка рыбы и рыбопродукции участники зачастую сталкиваются с состоянием дефицита. В основном это связано с тем, что девальвация рубля сделала экспорт рыбы более привлекательным для добытчиков, тогда как внутренние цены еще отстают от внешних. Цена, как известно, является негибкой, медленно подстраивающейся переменной в краткосрочном периоде. В результате корректировка рынка может занимать очень много времени.

Таким образом, мы видим, что механизмы рынка работают неэффективно, поэтому вопросы возникают, прежде всего, к экономистам. И один из них можно сформулировать следующим образом: может ли теория аукционов помочь экономистам сделать рынок оборота водных биологических ресурсов более эффективным? Как построить эффективные или оптимальные аукционы на рыбном рынке?

Четыре основных типа аукционов представлены в табл. 1.

Таблица 1

### Основные типы аукционов

Цена \ Виды ставок	Закрытый	Открытый
Первая	Запрос котировок	Английский аукцион
Вторая	Аукцион Викри	Голландский аукцион

Английский аукцион – это открытый аукцион с восходящими ценами, когда участники называют все большую и большую цену (например, по очереди) и объект достается тому, кто последним повысил цену. Могут быть ограничения на шаг, а также анонимные или электронные. Разновидностью открытого аукциона с восходящими ценами является японский аукцион, где цена поднимается непрерывно и участники выбывают один за другим (возвращаться нельзя), а последний получает объект. Голландский аукцион – открытый аукцион с нисходящими ценами, где продавец начинает с какой-нибудь заведомо большой цены и снижает ее шаг за шагом. Как только какой-нибудь участник говорит, что он согласен заплатить эту цену, аукцион прекращается. Исторически свежую рыбу для розничной торговли

продавали именно на аукционах голландского типа в Токио, Марселе, Нью-Йорке, Израиле, на Гавайях. Другими словами, аукционная торговля в традиционной форме (офлайн) – далеко не новый инструмент реализации рыбопродукции на мировых рыбных рынках. Важно отметить, что торги на так называемых «рыбных биржах» проводятся только после тщательной экспертизы товара и только в форме аукциона. Ценовые колебания на один и тот же вид продукции различаются в разы в зависимости от её качества или предпочтений покупателя. Предыдущие ценовые котировки не являются основанием для ценообразования в будущем. На таких реальных рыбных аукционах реализуют около 3 млн тонн водных биоресурсов в год, что составляет менее 6% от общего объёма мировой торговли водными биологическими ресурсами (55 млн тонн в 2010 г.). В 22 странах мира существуют площадки, где ценообразование на рыбу и рыбопродукцию осуществляется в аукционной форме [13]. Приведем их сравнение в табл. 2.

Таблица 2

### Характеристика рыбных офлайн аукционов в различных странах

Название площадки	Период образования	Товарооборот, тыс. тонн в год	Характеристика
1	2	3	4
Норвежское рыболовное сбытовое товарищество	1954	200	Приобретает у производителей их продукцию и продаёт её внутри страны и за рубежом крупным сбытовым компаниям
Исландская рыбная биржа	1969	120	Является основным покупателем уловов для мелких предприятий. Приобретает у производителей их продукцию и продаёт её внутри страны и за рубежом крупным сбытовым компаниям
Рыболовный кооперативный союз Италии	1978	60	Создан владельцами рыболовных предприятий, складских помещений и транспортных предприятий для приобретения уловов у мелких предприятий, располагает своим филиалами в 29 городах Италии. Приобретает у производителей их продукцию и продаёт её внутри страны и за рубежом крупным сбытовым компаниям
Рыбная биржа в Лиссабоне (Португалия)	1986	40	Приобретает у производителей их продукцию и продаёт её внутри страны и за рубежом крупным сбытовым компаниям
Рыбная биржа Бильбао (Испания)	1990	50	Создана сбытовыми кооперативами и финансово-кредитными учреждениями для приобретения уловов у мелких рыболовных предприятий. Приобретает у производителей их продукцию и продаёт её внутри страны и за рубежом крупным сбытовым компаниям

Окончание табл. 2

1	2	3	4
Рыбная биржа в Афинах (Греция)	1986	60	Создана сбытовыми кооперативами и финансово-кредитными учреждениями для приобретения уловов у мелких рыболовных предприятий. Приобретает у производителей их продукцию и продаёт её внутри страны и за рубежом крупным сбытовым компаниям
Рыбная биржа в Сантьяго-де-Чили (Чили)	1989	50	Создана фермерскими хозяйствами, выращивающими лосося. В дальнейшем к ней присоединились и предприятия из сектора рыболовства. Приобретает у производителей продукцию и продаёт её внутри страны и за рубежом крупным сбытовым компаниям
Рыбная биржа в Эквадоре	1996	80	Создана предприятиями, специализирующимися на разведении тилапии. Складировать приобретаемый товар и реализует его преимущественно сбытовым сетям в США
Рыбная биржа в Буэнос-Айресе	1984	40	Создана в форме правительственного агентства, приобретающего продукцию мелких рыболовных предприятий. За это время дважды (1990 и 1997) приостанавливала свою деятельность в связи с техническими дефолтами
Рыбная биржа в Бразилии	1998	30	Создана по аргентинскому образцу
Рыбная биржа в Перу	1978	90	Создана производителями рыбной муки. Существует в форме закрытого партнёрства, обеспечивающего согласованные цены на производимую рыбную муку
Рыбная биржа в Мумбаи (Индия)	1999	110	Создана сбытовыми кооперативами, объединяющими производителей креветки для её продвижения на внешние рынки
Торговая система Всеяпонской ассоциации рыболовной отрасли	1951	350	Функционирует в качестве организационно-правовой формы сбытового товарищества, финансируемого финансово-кредитными учреждениями. Приобретает продукцию у мелких производителей
Рыбные аукционы в Пусане (Республика Корея)	1980-е	100	Функционируют на базе складских и холодильных комплексов, сооружённых за счёт государственных капиталовложений. Являются торговыми площадками. Торги происходят только после предварительной экспертизы выборочных партий из выставляемых к продаже лотов и в форме аукционов между покупателями и продавцами. Электронные торги без предварительной проверки качества продукции и фьючерсные торги не допускаются
Рыбные аукционы в Сизтле	1980-е	70	Проводятся по тем же правилам и с теми же ограничениями, что и аукционы в Пусане

Источник: сост. авт. по [13]

Как видим из табл. 2, рыбные аукционы в большинстве стран служат, по сути, сбытовыми кооперативами, созданными для выкупа уловов у мелких рыболовных компаний, либо партнёрствами крупных рыбопроизводителей для продвижения товара на внешний рынок. Это связано с тем, что от 60 до 80% вылова приходится на мелкие предприятия, а доля маломерного флота в совокупном тоннаже доходит до 90%.

На современном этапе экономисты ставят вопрос о целесообразности системы сбытовых отношений в рыбном хозяйстве посредством современных информационных технологий и средств. Продажа рыбы на интернет-аукционах, по мнению некоторых из них, позволит не только усилить прозрачность рыбного рынка, а значит, значительно снизить диспаритет цен между участниками технологической цепи и вывести из теневого оборота морские биоресурсы, но и трансформировать механизмы торгового взаимодействия между покупателями и продавцами. Активная интеграция в глобальную электронную торговлю и внедрение различного рода торговых электронных систем станут действующим инструментом повышения эффективности и конкурентоспособности отечественных рыбохозяйственных предпринимательских структур.

В соответствии с Перечнем поручений Президента РФ В.В. Путина Пр-613 от 21.03.2013 г. по организации эффективной системы сбыта российских водных биологических ресурсов на внутреннем и внешнем рынках в 2015 г. заработала аукционная площадка по реализации выловленных водных биологических ресурсов и продуктов их переработки в электронной системе ЗАО «Биржа «Санкт-Петербург» во взаимодействии с АО «Дальневосточный аукционный рыбный дом». Этот инструмент пока не работает в полную силу и не дал результатов для соответствующей оценки. Сравним различные формы реализации аукционной торговли на традиционных и рыбных рынках (табл. 3).

Таблица 3

### Сравнение различных форм реализации аукционной торговли на традиционных и рыбных рынках

Критерий	Реальные аукционы	Рыбные офлайн аукционы	Рыбные онлайн аукционы
1	2	3	4
Объект торговли	Стандартизированный товар (нефть, пшеница) или уникальный товар	Нестандартизированный товар – свежая рыба небольшими партиями	Нестандартизированный товар – рыба (свежая, мороженая), фьючерсные контракты, могут быть большие партии
Как принимается решение о покупке	В зависимости от цены, складывающейся в процессе независимо от места нахождения лота	В зависимости от цены, складывающейся в процессе аукциона, но только после личного осмотра лота	В зависимости от цены, складывающейся в процессе аукциона, но только после экспертизы качества лота независимой комиссией, желательна система страхования сделок

1	2	3	4
Преимущества	Аукционы проводятся для того, чтобы (а) получить больше денег за продаваемый объект; (б) объект достался участнику, которому он нужнее (ценнее) всего	Возможность получить свежую рыбу по рыночным условиям и без посредников. Ценовые колебания на один и тот же вид продукции различаются в разы, в зависимости от её качества или предпочтений покупателя. Предыдущие ценовые котировки не являются основанием для ценообразования в будущем	Увеличивается скорость оборота морепродукции, сокращаются издержки, устанавливается контроль над продукцией, интерес иностранных компаний в российской валюте, обеспечивается приток рыбы и морепродуктов высокого качества на внутренний рынок страны
Проблемы организации	(а) выбор подходящего формата аукциона; (б) организация аукционов для большого числа объектов; (в) борьба со сговором; (г) интернет-аукционы; (д) аукционы мобильного спектра	Борьба со сговором; экспертиза качества	Аукционы нестандартизированных продуктов большими партиями не имеют мировой практики. Есть сложности по формализации таких аукционов. Нет теоретических и методологических основ по применению теории аукционов при формировании эффективного механизма на рыбных рынках

Источник: сост. авт.

Таким образом, организация рыбных онлайн-аукционов имеет определенные сложности. Во-первых, аукционы нестандартизированных продуктов большими партиями вообще не имеют мировой практики. Во-вторых, есть сложности по формализации таких аукционов. И самое главное – нет теоретических и методологических основ по применению теории аукционов при формировании эффективного механизма на рыбных рынках.

В целом же внедрение электронной торговли позволило бы реализовать задачи, указанные в стратегии развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года, среди которых приказ Федерального агентства по рыболовству, от 30.03.2009 г. 246 «Об утверждении стратегии развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года»:

– формирование развитого внутреннего рынка рыбной продукции и его эффективной функциональной инфраструктуры;

– повышение эффективности государственного управления в сфере рыбохозяйственного комплекса и формирование высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику рыбной отрасли;

– международное сотрудничество и укрепление позиций Российской Федерации на мировом рынке продукции рыбопромышленного комплекса;

– развитие внешней торговли рыбными товарами высокой степени переработки водных биоресурсов [14].

---

1. Карасева, О.В. Инструменты государственного регулирования предпринимательства в рыбохозяйственной деятельности: дис. ... канд. экон. наук / О.В. Карасева. – Владивосток, 2010.
2. Карасева, О.В. Проблемы переориентации приморской рыбопродукции на внутренний рынок РФ / О.В. Карасева // Российское предпринимательство. – 2010. – № 2. – С. 129–134.
3. Карасева, О.В. Методика оценки экономической устойчивости предприятий рыбохозяйственной деятельности / О.В. Карасева // Извест. ТИНРО. – 2010. – № 160. – С. 329–334.
4. Корнейко, О.В. Перспективы развития предпринимательства на базе морских биотехнологий в Приморском крае / О.В. Корнейко // Путеводитель предпринимателя: сб. науч. трудов. – М., 2011. Вып. 11. – С. 214–222.
5. Носовский, В.С. Социально-экономическая политика обеспечения продовольственной безопасности Дальнего Востока / В.С. Носовский, О.В. Корнейко, Е.А. Малышев, Н.В. Котляр // Путеводитель предпринимателя: сб. науч. тр. – М, 2013. – Вып. 19. – С. 214–222.
6. Корнейко, О.В. Теоретические подходы к управлению развитием промышленного рыболовства / О.В. Корнейко, А.П. Латкин // Рыбное хозяйство. – 2014. – № 3. – С. 35–37.
7. Корнейко, О.В. Интеграция рыбохозяйственных предпринимательских структур в экономику региона: теоретические и практические аспекты // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. – 2015. – № 1(24). – С. 46–54.
8. Диксит, А., Нейлбаф, Б. Теория игр: искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни / А. Диксит, Б. Нейлбаф. – М.: Пресс, 2013. – С. 301.
9. Измалков, С.Б. Теория экономических механизмов / С.Б. Измалков, К.И. Сонин, М.М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – №1. – С. 4–26.
10. Железова, Е.Б. Теория и практика двусторонних рынков (Нобелевская премия по экономике 2012 года) / Е.Б. Железова, С.Б. Измалков, К.И. Сонин, И.А. Хованская // Вопросы экономики. – 2013. – № 1. – С. 4–26.
11. Лелюхин, С.Е. Перспективы развития аукционной торговли выловленными водными биологическим ресурсами и продуктами их переработки в условиях свободного порта Владивостока: доклад на X Международном конгрессе рыбаков 27–28 августа 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fish-forum.ru/content>

12. Landsburg, Steven E. *Armchair Economist: Economics and Everyday Life* / Steven E. Landsburg. – New York: Free Press, 1995.
13. Зверев, Г. Что такое «рыбные биржи» [Электронный ресурс] / Г. Зверев. – Режим доступа: [http://www.fishnet.ru/news/novosti\\_otrasli/31440.html](http://www.fishnet.ru/news/novosti_otrasli/31440.html)
14. Русаков, А.С. Организационно-экономический аспект оборота водных биологических ресурсов / А.С. Русаков // *Бизнес в законе*. – 2011. – № 1. – С. 238–243.

© Корнейко, О.В., 2016

**Для цитирования:** Корнейко, О.В. Теория аукционов как инструмента повышения эффективности рыбопромышленных предприятий / О.В. Корнейко // *Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса*. – 2016. – № 1. – С. 44–52.

**For citation:** Korneyko, O.V. The theory of auctions as a tool to improve the efficiency of fishing enterprises / O.V. Korneyko // *The Territory Of New Opportunities. The Herald of Vladivostok State University of Economics and Service*. – 2016. – № 1. – P. 44–52.

Дата поступления: 05.10.2015.