

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

Промышленность

АБРАМОВ АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Экономика судостроительной промышленности» ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный морской технический университет», e-mail: abr_ek@mail.ru

АЛЕКСАНДРОВ ВЛАДИМИР ЛЕОНИДОВИЧ

д.т.н., профессор, кафедра «Управление судостроительным производством» ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный морской технический университет», e-mail: kwp@smtu.ru

ГОРЕЛИК БОРИС АЛЕКСАНДРОВИЧ

д.т.н., профессор, кафедра «Управление судостроительным производством» ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный морской технический университет», e-mail: kwp@smtu.ru

МАКАРОВ ВЛАДИМИР ГЕОРГИЕВИЧ

д.т.н., профессор, профессор кафедры «Конструкция корпуса судна» ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный морской технический университет», e-mail: kwp@smtu.ru

СМИРНОВ АЛЕКСАНДР ЮРЬЕВИЧ

д.э.н., профессор кафедры «Экономика судостроительной промышленности» ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный морской технический университет», e-mail: kwp@smtu.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В данной статье раскрываются задачи организации и развития организации производства в судостроительной промышленности. Раскрываются факторы обеспечения конкурентоспособности судостроительной промышленности, особенности конкурентных позиций различных стран. Анализируются позиции инвестиционной привлекательности судостроительной промышленности. В статье рассматриваются проблемы развития судостроительной промышленности, влияния мировой экономической конъюнктуры на отрасль, отмечаются проблемы перераспределения заказов на продукцию судостроительной промышленности в страны Юго-Восточной Азии. Констатируется рост спроса на конкурентоспособную продукцию промышленности судостроения, что цены на рынке судостроения обладают относительной неоднородностью для различных типов судов. В статье отмечается, что главным инструментом рыночной конкуренции становится цена судна, а дополнительными — сроки поставки и условия платежа. Значительная часть стоимости судна, в зависимости от типа судна, приходится на контрактные поставки и работы.

Ключевые слова: организация производства, промышленность, производственный потенциал.

ABRAMOV ALEXEY VASILIEVICH

*Doctor of Economics, Professor, Department Chairman of "Economics of the Shipbuilding Industry" Department of FSBEI HPE "St. Petersburg State Marine Technical University",
e-mail: abr_ek@mail.ru*

ALEXANDROV VLADIMIR LEONIDOVICH

*Doctor of Engineering, Professor, "Management of the Shipbuilding Industry" Department of FSBEI HPE "St. Petersburg State Marine Technical University",
e-mail: kwp@smtu.ru*

GORELIK BORIS ALEXANDROVICH

Doctor of Engineering, Professor, "Management of the Shipbuilding Industry" Department of FSBEI HPE "St. Petersburg State Marine Technical University", e-mail: kwp@smtu.ru

MAKAROV VLADIMIR GEORGIEVICH

Doctor of Engineering, Professor, Professor of the Department of "Design of the Vessel Frame" of FSBEI HPE "St. Petersburg

SMIRNOV ALEXANDER YURIEVICH

Doctor of Economics, Professor of "Economics of the Shipbuilding Industry" Department of FSBEI HPE "St. Petersburg State Marine Technical University", e-mail: kwp@smtu.ru

COMPETITIVE ABILITY AND THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE SHIPBUILDING INDUSTRY

Abstract. *This manuscript describes the tasks of organization and development of organization of production in the shipbuilding industry. The factors of ensuring the competitive ability of the shipbuilding industry, typical features of competitive positions of different countries are described. The points of view of the investment attractiveness of the shipbuilding industry are analyzed. The manuscript discusses problems of development of the shipbuilding industry, the impact of the world economic environment on the industry. It also notes the problems of redistribution of orders for products of the shipbuilding industry to countries of South-East Asia. The growth in demand for competitive products of shipbuilding industry is stated, as well as the fact that prices in the market of shipbuilding are relatively uneven for different types of vessels. The manuscript notes that the main instrument of market competition is the price of the vessel, and the additional tools are the deadlines for delivery and conditions of payment. A significant percentage of the cost of the vessel depending on the type of the vessel is in counterparty deliveries and work.*

Keywords: *organization of production, industry, production potential.*

Мировое судоходство в последние годы переживает невиданный подъем, как по уровню, так и по длительности периода роста, главный фактор которого — бурное развитие экономик Китая, Индии, Бразилии, Вьетнама и ряда развивающихся стран. В настоящее время на стапелях всех верфей мира находится в стадии строительства, а также в портфеле заказов более пяти тысяч судов всех типов и размеров. Общий объем заказанного тоннажа превышает 30% от действующего тоннажа мирового коммерческого флота. Согласно данным Clarkson, в прошлом году общая стоимость портфеля заказов достигла 105,5 млрд долларов, в стоимостном выражении почти половина заказов пришлась на Южную Корею.

Аналитики и эксперты практически единогласно предупреждают о существенных рыночных рисках — мировой флот стремительно увеличивается, и в ближайшее время количество заказов пойдет на спад [5].

Признаки надвигающегося кризиса в судоходстве видны уже сейчас. В 2006 г. количество судоходных морских IPO сократилось до 14, общей стоимостью 2.8 млрд — падение около 55 процентов. Главное опасение инвесторов — гигантское количество заказов на строительство новых судов, обеспечившее работой мировые верфи на три года вперед. Считается, что по ме-

ре выхода с верфей огромного количества новостроев фрахтовые ставки неизбежно поползут вниз. В этой связи вызывают вопросы планы Минпромэнерго России по строительству трех новых судостроительных заводов, ориентированных на строительство крупнотоннажных судов.

Одним из важнейших факторов в настоящее время являются рекордно высокие цены на новые суда. Так, например, стоимость танкера VLCC с 2004 г. выросла на 67 процентов, стоимость балкеров только в прошлом году увеличилась на 30%. Причем, согласно докладу Exit India (апрель 2007 г.) рекордно высокие цены на новострой сохраняются еще минимум два года [5].

В этой связи представляется, что ценовой барьер входа на мировой рынок для российского судостроения будет трудно преодолимым. Российское судостроение в 2005 г., например, по общему дедеиту заказанных ему судов занимало нишу примерно в 0,6 процента от суммарного объема заказов трех лидеров мирового судостроения (Япония, Ю. Корея, Китай), уступая таким странам, как Румыния, Вьетнам, находясь на одном уровне со стремительно развивающимся судостроением Турции и Ирана. У российского судостроения, несомненно, есть перспективы, обусловленные объективной необходимостью развития ряда отраслей и стоящими перед государством геополитическими задачами. Учитывая тот факт, что российские транспортные компании ежегодно размещают за рубежом заказы на строительство судов на сумму около 1 млрд долларов, а доля российских производителей в объеме заказов российских судовладельцев пока ничтожно мала, Стратегия развития судостроительной промышленности страны предусматривает строительство уже в ближайшие годы более 100 судов суммарным дедеитом около 3,8 млн т.

Понятие конкурентоспособности до сих пор не было окончательно сформулировано, несмотря на всеобщее признание его значимости. Чтобы понять, что такое конкурентоспособность, необходимо сначала обозначить основы экономической эффективности любого вида экономической деятельности. Главная экономическая цель субъекта экономической деятельности — это стабильное повышение уровня прибыли. Именно уровень экономической эффективности, а не абсолютный размер капитала является истинной целью. Уровень экономической эффективности должен оцениваться для субъекта экономической деятельности в целом, а не по отдельным его направлениям, и повышение экономической эффективности должно затрагивать все его направления экономической деятельности. Рыночная экономика — экономика конкурентного соревнования экономических субъектов [1].

«Якорные» территории крупного высокотехнологичного бизнеса как раз фокусируются на объектах судостроительной промышленности, к формирующимся инновационным кластерам, развивающимся в рамках территорий размещения крупного высокотехнологичного бизнеса, можно отнести следующие — судостроительный инновационный территориальный кластер Санкт-Петербурга, Архангельской области, Приморского и Хабаровского краев.

Чтобы быть лидером в этом конкурентном соревновании, необходимо обладать определенными конкурентными преимуществами, быть конкурентоспособным.

Одним из основных параметров конкурентоспособности является социально-экономическая среда, в которой субъекту экономической деятельности приходится действовать. Его экономическая эффективность определяется не только собственными усилиями, но прежде всего тем, как в стране устроена система взаимоотношений между субъектом экономической деятельности и властью, между самими субъектами, между предпринимателями и нанимаемыми ими работниками.

Отметим ряд характерных черт, существенно отличающих судостроительную промышленность от других отраслей:

– Постоянно меняющийся мировой спрос на суда в зависимости от колебаний экономики. Возникающий дисбаланс между спросом и предложением ведет к появлению периодов наличия избыточных производственных мощностей. Возникающая вследствие этого ожесточенная конкуренция ведет к снижению цен на суда.

– Судостроительная промышленность образует единый международный рынок, колебания на котором нельзя урегулировать внутренними средствами той или иной страны.

– Цены на суда не являются фиксированными, поскольку все контракты заключаются в ра-

зовом порядке.

– Правительства разных стран прибегают к официальным мерам поддержки своего судостроения с целью обеспечения национальных интересов, например, в области национальной безопасности или для сохранения рабочих мест. Основными судостроительными странами на сегодняшний день являются: Япония, Южная Корея, страны Европейского союза (Франция, Германия, Италия, Дания, Финляндия, Испания, Нидерланды, Польша), Китай, а также Россия.

Как уже отмечалось, судостроение образует единый мировой рынок. Судовладельцу безразлично, построено ли заказанное им судно в Европе, Америке или на Дальнем Востоке. Важно чтобы были выполнены его требования в отношении цены, срока поставки, технических характеристик и эксплуатационной надежности. Необходимо отметить, что цены на рынке судостроения обладают относительной неоднородностью для различных типов судов. Диапазон цен достаточно широк: от 300–350 долл. США за 1 т двт для балкеров, до более чем 1600 — для ролкеров и газозовов. В торговом судостроении верфи конкурируют, скорее, с уровнем рыночной цены, чем с конкретными верфями. Из основных факторов конкурентоспособности судна, включающих его эксплуатационную эффективность, цену, условия платежа и систему послепродажного и сервисного обслуживания, первый нивелируется близостью технических характеристик массовых гражданских судов (танкеров, балкеров, контейнеровозов), строящихся различными верфями, последний — выполнением основного объема гарантийного и сервисного обслуживания фирмами-поставщиками комплектующего оборудования. Поэтому главным инструментом рыночной конкуренции становится цена судна, а дополнительными — сроки поставки и условия платежа. Значительная часть стоимости судна — от 20 до 80% (в зависимости от типа судна) приходится на контрагентские поставки и работы. В этой связи оптимизация кооперации и оптимальное взаимоотношение с поставщиками имеют весьма важное значение.

Для того чтобы определить конкурентоспособность судостроительной промышленности в целом по стране, необходимо определить конкурентоспособность каждой отдельной верфи [2].

Конкурентоспособность верфи является более сложным понятием. Предприятия конкурируют не только на рынке, но и во внерыночной среде, причем конкурентная ситуация качественно меняется в различных фазах.

В предпроизводственной фазе предприятие участвует в конкурентной борьбе за ресурсы (в первую очередь — трудовые и финансовые), минимизацию налогообложения, государственную поддержку и т. д. В производственной фазе конкуренция заставляет добиваться минимальных затрат ресурсов и сокращения производственного цикла, результатом чего является минимизация себестоимости и цены судна. В реализационной фазе успех определяется знанием рынка и контактом с заказчиками, имиджем фирмы и доверием к ней, условиями платежа и гарантиями. То или иное сочетание названных факторов и определяет конкурентоспособность предприятия.

Решающей, однако, является производственная фаза и, следовательно, инструментарий ценовой конкуренции.

Факторы ценовой конкуренции предприятия можно подразделить на три группы.

Внешние факторы, включающие налоги, таможенные пошлины, государственную поддержку (или отсутствие таковой), лежат вне сферы влияния предприятия и зависят от государственной промышленной политики.

Вторая группа факторов, к которой относятся стоимость рабочей силы (средняя зарплата по стране и регионам), стоимость кредита, гарантий и других финансовых инструментов, количество и качество трудовых ресурсов на рынке труда, определяется конъюнктурой соответствующих рынков и может лишь весьма ограниченно регулироваться предприятием.

Третья группа факторов (ресурсные), включающая трудоемкость, материалоемкость, потребность в оборотных средствах, энергоемкость, фондоемкость, регулируется предприятием в гораздо большей степени.

Однако эти факторы далеко не однородны с точки зрения своего влияния на ресурсную эффективность производства и, соответственно, на ценовую конкурентоспособность предпри-

ятия.

Ресурсы можно разделить на транзитные, затраты на которые не зависят от предприятия (комплектующие изделия: главные и вспомогательные механизмы, электроника, автоматика и т. д.; с известным допущением — материалы и контрагентские работы), и авансированные, затраты на которые регулируются предприятием (рабочая сила, средства труда, энергетика). Доля транзитных ресурсов в себестоимости транспортного судна достигает 50–55%.

В ресурсном аспекте только оборотные средства и трудовые ресурсы являются, с одной стороны, полностью авансированными и зависящими в основном от предприятия, а с другой — весьма динамичными, не требующими для улучшения своего использования ни больших затрат, ни длительного времени.

Для определения конкурентоспособности верфи необходимо определить как ценовую, так и неценовую составляющие конкурентоспособности.

Оценка предпринимательского потенциала в данном понимании сложно формализуема и носит преимущественно качественный характер.

Успех предпринимательства вообще, а инновационного — в особенности, требует учета всей системы выше перечисленных факторов. Пренебрежение этим фактом является основной причиной большинства неудач новых предприятий и проектов. Более того, если фирма теряет один из этих компонентов, то обесценивается вся фирма.

Принятый порядок описания составляющих бизнес-потенциала предприятия не свидетельствует об их иерархии. Все составляющие находятся в тесной взаимосвязи друг с другом и являются равноправными по отношению друг к другу.

Для успешной коммерциализации технологии необходима организация взаимосвязей между всеми составляющими, обеспечение прямых и обратных связей, общее управление процессом.

Проблему развития инновационного потенциала, особенно в тех областях экономики, которые имеют и оборонную для страны значимость, надо рассматривать двояко.

Первая и всеобщая проблема — это экономическая выгодность, получение дохода и прибыли.

Вторая проблема — развитие производства, разработка и реализация новейших достижений — достижение престижа в мировом сообществе (в т. ч. в достижении и поддержании соответствующего уровня боеспособности Военно-морского флота России).

В данной работе мы остановимся на рассмотрении поставленных вопросов лишь с экономических позиций.

Чем же можно привлечь заказчиков судов?

Конечно, это более высокими уровнями всех потребительских свойств, присущих сравниваемым судам того или иного назначения: функциональность, грузоподъемность, грузоемкость, мореходность, безопасность, надежность, эксплуатационная экономичность и др. Но эти моменты, как правило, определяются при заключении контрактов на постройку судов. Кроме того, они лимитируются множеством мировых и отраслевых стандартов, правил и соглашений.

Привлекательность страны, имеющей судостроительную промышленность, определяется на наш взгляд, следующими условиями:

1. Наличием технических возможностей и опыта постройки судов и кораблей любой сложности. Такие возможности в отечественном судостроении, конечно, есть. Доказательство этому — постройка атомных и неатомных подводных лодок, атомных ледоколов, авианесущих кораблей, судов на подводных крыльях и воздушной подушке, экранопланов и других принципиально новых образцов морской техники.

2. Наличием производственных мощностей в виде стапелей, доков, эллингов и других производств верфи. В РФ имеются такие крупные, хорошо оснащенные заводы, как СМП в г. Северодвинске, ФГУП «Адмиралтейские верфи», ОАО «Балтийский завод», ОАО «Судостроительный завод “Северная верфь”», (Санкт-Петербург), «Сормовский судостроительный завод», заводы Дальнего Востока. Судостроительные заводы Санкт-Петербурга даже сейчас выполняют крупные заказы для Индии, Китая, Европы.

Имеющиеся в России производственные мощности позволяют строить сравнительно боль-

шие суда водоизмещением до 70 тыс. т (ФГУП «Адмиралтейские верфи», ОАО «Балтийский завод», СМП и др.), наукоемкие изделия (АО «СФ «Алмаз»»), а также подводные лодки и боевые надводные корабли всех классов и типов.

3. Наличием квалифицированной рабочей силы. В советское время в судостроении СССР было занято более миллиона работников достаточно высокой квалификации. Сейчас по известным причинам их число существенно сократилось, а главное, снизился уровень квалификации, средний возраст рабочих основных судостроительных профессий достиг 57 лет, то же ИТР и служащих. Если раньше при многих крупных предприятиях имелись ПТУ, а при некоторых техникумы и даже филиалы вузов, то сейчас все это практически ликвидировано. (Исключением, ведущим активную работу по подготовке и повышению квалификации кадров, являются ФГУП «Адмиралтейские верфи», СМП, АО «Алмаз» и ряд других предприятий отрасли.) На нет свелась внутрипроизводственная подготовка и повышение квалификации кадров. В судостроении наблюдается острый дефицит перспективных высококвалифицированных рабочих кадров, инженеров-конструкторов и технологов, экономистов-менеджеров.

4. Важным условием успешного функционирования судостроительной промышленности является развитие межотраслевой и внутриотраслевой кооперации. Построить и оснастить современное судно, корабль на одном заводе невозможно. В их постройке и комплектации участвуют практически все отрасли промышленности страны, а также некоторые предприятия за рубежом. С развалом СССР многие кооперированные связи были разрушены. Сейчас положение восстанавливается. Но все еще существует практика, когда на отечественных верфях создается лишь корпус судна, а его насыщение производится на зарубежных верфях. Это касается чаще всего иностранных судовладельцев.

5. Сроками постройки судов.

6. Наличием научных и проектных разработок (в РФ функционируют всемирно известные разработчики новой морской техники ГНЦ РФ ЦНИИ имени акад. А.Н. Крылова, ФГУП «ЦКБ МТ «Рубин»», ФГУП ЦНИИ ТС и др.).

7. Ценами, условиями оплаты при выполнении судостроительных заказов и при их последующем обслуживании.

8. Протекционистской государственной политикой.

В общем виде потенциал отрасли представляет собой совокупность частных потенциалов (рис.).

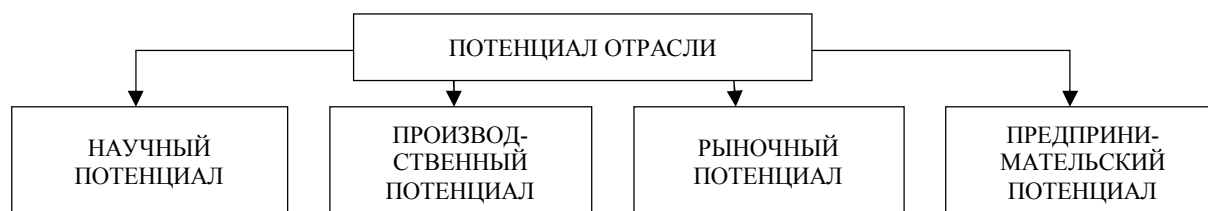


Рис. Состав потенциала отрасли

Составляющими научного потенциала предприятия являются:

- накопленные научные и опытно-конструкторские разработки;
- имеющиеся нематериальные активы;
- патентоспособность идеи;
- научные кадры и неотделимые от конкретных физических лиц ноу-хау и знания.

Составляющими производственного потенциала предприятия являются:

- имеющееся оборудование;
- имеющиеся технологии;
- наличие технически грамотного персонала;
- налаженные связи или возможности организации производства по кооперации;
- поставщики комплектующих, а также возможности и затраты по привлечению/приобретению всего вышеперечисленного.

Оценка рыночного потенциала складывается из:

– оценки емкости рынка, т. е. максимально возможного размера рынка для конкретного продукта/технологии;

– оценки потребителей (в т. ч. наличие постоянных покупателей, клиентских отношений и т. п.);

– оценки конкурентов (в т. ч. наличие соглашений об отказе от конкуренции и т. п.);

– оценки деловой репутации фирмы;

– наличия товарных знаков, знаков обслуживания, брендов и т. п.

Оценка предпринимательского потенциала складывается из:

– анализа истории выполнения проектов;

– оценки управляемости бизнесом в целом;

– личностной оценки менеджмента предприятия/проекта, силы команды;

– оценки эффективности взаимодействия всех вышеперечисленных блоков между собой;

– обслуживающих функций;

– оценки финансового потенциала (наличия начального капитала, возможности привлечения финансирования).

Общая оценка потенциала отрасли (ПС_о) может быть рассчитана по формуле:

$$ПС_o = \left(\frac{УП_o}{УП_k} \right)^\alpha * \left(\frac{Ц_k}{Ц_o} \right)^\beta ; \quad (1)$$

$$УП = a_1^{e_1} * a_2^{e_2} * \dots * a_\pi^{e_\pi} , \quad (2)$$

где УПо, УПк — уровни потенциала отечественного и мирового судостроения соответственно; a_1, a_2, \dots, a_π — относительная оценка в баллах факторов потенциала отрасли; e_1, e_2, \dots, e_π — коэффициенты относительной значимости тех же факторов и условий; α — коэффициент относительной значимости привлекательности отрасли; β — то же ее ценовой составляющей.

Если принять УПк = 10 баллам в сравнении не с какой-либо одной страной, а с лучшими показателями в мировом судостроении, то попробуем провести ориентировочную оценку потенциала отечественного судостроения (ориентировочная оценка авторов статьи). По нашему мнению, она определяется следующими условиями:

1. Наличие технических и организационных возможностей, опыта постройки судов и кораблей любого класса сложности (a_1).

В принципе такие возможности есть, вернее, они не совсем утрачены после распада СССР, когда были нарушены многие кооперированные связи и судостроительные заводы, чтобы выжить, брались за изготовление другой непрофильной продукции.

По этому фактору мы бы поставили относительную оценку в 6–6,5 баллов по 10-балльной шкале.

2. Наличие производственной базы в виде построечных мест и комплекта оборудования (a_2).

Сейчас в судостроительных странах (Япония, Южная Корея, Бразилия, Германия, Финляндия и др.) наблюдается излишек производственных мощностей. Тем не менее верфи постоянно модернизируются и расширяются. В РФ ничего подобного не происходит за редким исключением, а износ оборудования достигает 70%.

Оценка этого фактора 5,5–6 балла.

3. Сроки постройки судов (a_3).

Этот фактор заслуживает оценки в 7,5–8 балла, так как сравнение показало, что на отечественных заводах продолжительность постройки в среднем несколько больше чем на зарубежных верфях.

4. Сервисное послепродажное обслуживание (a_4).

В этой сфере наблюдаются положительные сдвиги по сравнению с прошлой практикой. Об этом свидетельствует опыт гарантийного обслуживания построенных подводных лодок и военных кораблей, проданных Китаю и Индии. Оценка 9 баллов.

В результате экспертной оценки коэффициентов относительной значимости факторов потенциала (сумма коэффициентов равна единице) получили следующие результаты:

$a_r = 0,12$; $a_n = 0,17$; $a_{cp} = 0,18$; $a_c = 0,53$ (значимость факторов приведена иллюстрационно).

Подставив в формулу (2) величину установленной относительной оценки в баллах факторов потенциала отрасли и коэффициенты относительной значимости тех же факторов и условий для судостроения РФ, получим уровень потенциала отечественного судостроения на дату оценки:

$$УП_o = 6,5^{0,12} * 5,5^{0,17} * 8^{0,18} * 9^{0,53} = 8,65 \text{ балла},$$

то есть соотношение степени потенциала отечественного судостроения по отношению к мировому составляет 0,865.

Кроме производственных возможностей (а они являются основой потенциала) привлекательность отрасли для заказчиков, а следовательно, и ее потенциал во многом определяют договорные цены на суда и корабли. Они, как правило, в отечественном судостроении на 10% и даже 30% ниже, чем в зарубежных странах. Хотя есть и исключения.

Предположим (приведем экспертную оценку), что производственные возможности соотносятся с ценой на изделие в пропорции 0,6 и 0,4 (опять же сумма равна единице).

Соотношение цен можно принять равным 1,2, тогда:

$$КС_o = 0,865^{0,6} * 1,2^{0,4} = 0,98.$$

Количественная оценка конкурентоспособности, конечно, не самоцель, но эффективное средство выявления слабых мест и перспективных возможностей решения проблемы.

Выводы и предложения:

– В целом конкурентоспособность отечественного судостроения после резкого падения повышается, обозначается положительная динамика рыночного спроса в отечественной судостроительной промышленности. В дальней долгосрочной перспективе и за ее пределами (после 2025 г.) имеется возможность экспортной экспансии, с закреплением на ряде сегментов мирового рынка, прежде всего, наукоемких и мелкосерийных судов (суда ледового плавания, химовозы, газовозы, ледоколы и т. д.), буровые и добывающие полупогружные платформы в рамках СП с иностранными компаниями.

– Квота России на рынке гражданских судов может составить порядка 2% или в денежном выражении — \$600–700 млн, что подтверждается долей заказов на постройку судов на российских верфях в общем портфеле заказов. Оценивая перспективы выхода российских корпораций на мировой рынок судостроения (иными словами, барьеры выхода на те сегменты рынка, где у России есть или могут возникнуть определенные конкурентные преимущества), следует признать, что на сегодняшний день практически единственным реальным преимуществом российского судостроения является наличие в стране развитого сектора экономики, связанного с добычей и транспортировкой нефти и газа.

– Все суда и корабли подразделяются на простые и сложные. Дальнейшее совершенствование первых — это то же самое, что пытаться изобретать велосипед. Возможности для этого давно исчерпаны. Остается лишь снижение себестоимости и цен. Учитывая слабость и изношенность производственной базы отечественного судостроения, недостаток квалифицированных рабочих кадров, наши возможности в этой области весьма ограничены, по крайней мере в обозримой перспективе. Другое дело сложный, наукоемкий продукт отрасли: подводные и надводные корабли, суда на воздушной подушке и подводных крыльях, экранопланы, суда амфибии, атомоходы. Здесь у нас имеются немалый опыт, успехи и научный задел. Их и надо использовать в конкурентной борьбе на мировом рынке.

– Сейчас конкурентная борьба на судостроительном рынке происходит в основном в области нововведений, в создании новых типов судов и кораблей и новой технологии их постройки.

Для повышения конкурентоспособности необходимо:

1. Произвести реформирование отечественного судостроения при наличии государственных программ экономической поддержки предприятий отрасли.
2. Объединить предприятия в крупные научно-производственные концерны.
3. Обеспечить государственное субсидирование судостроительных программ и кредитование судовладельцам на длительный срок.

4. Возродить систему профессиональной подготовки и переподготовки кадров с обеспечением финансирования целевых профессиональных программ.

5. Развивать систему целевого обучения и контрактной подготовки специалистов с последующим распределением выпускников вузов.

6. Увеличить масштабы и инновационность оборонного заказа, расширить экспорт наукоемкой продукции.

Литература

1. Абрамов, А. В., Петухов, Р. М. Конкурентоспособность отечественного судостроения // Сб. трудов региональной НТК «Кораблестроение и кораблестроительное образование 2005» — СПб, : СПбГМУ, 2005.

2. Абрамов, А. В. Инновационная экономика : учеб. пособие. — СПб. : СПбГМТУ, 2013.

3. Александров, В. Л. Развитие и внедрение инновационного типа управления на предприятиях судостроительной промышленности // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2011. № 117. С. 26–35.

4. Александров, В. Л. Развитие и внедрение инновационного типа управления на предприятиях судостроительной промышленности // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2011. № 117. С. 26–35.

5. Николаев, Ю. А., Абрамов, А. В. Механизм устойчивого регулирования инновационного потенциала промышленного предприятия // Креативная экономика. 2015. Т. 9. № 4. С. 55–64.

6. Прогноз научно-технологического развития РФ на долгосрочную перспективу. — М. : Мин-во промышленности и технологий, 2011. С. 345–347.

References:

1. Abramov, A. V. Petukhov, R. M. The competitiveness of the domestic shipbuilding industry // Sb. works of regional STC «Shipbuilding shipbuilding and Education 2005». — SPb. : State Medical University, 2005.

2. Abramov, A. V. Innovative Economy : manual. — SPb. : SPbSMTU, 2013.

3. Alexandrov, V. L. Development and implementation of an innovative type of control on the shipbuilding industry enterprises // Scientific and technical statements STU. 2011. No. 117. P. 26–35.

4. Alexandrov, V. L. Development and implementation of an innovative type of control on the shipbuilding industry enterprises // Scientific and technical statements STU. 2011. No. 117. P. 26–35.

5. Nikolaev, Y., Abramov, A.V. The mechanism of sustainable management of innovative potential of industrial enterprises // Creative Economy. 2015. Vol. 9. No.4. P. 55–64.

6. Forecast of Scientific and Technological Development of Russia in the long term. — M : The Ministry of Industry and Technology, 2011. P. 345–347.