

производственной системы. По каждой базовой цели необходимо осуществить декомпозицию на целевые задачи, реализация которых обеспечит достижение конкретной базовой цели. Затем, осуществив анализ целевых задач, следует сформулировать принципы (правила) проектирования, физической реализации, эксплуатации и развития рассматриваемой производственной системы, используя при этом возможные методы и практический опыт специалистов в соответствующих предметных областях. Следует избегать указанных выше недостатков при формулировании названных принципов (дублирования, неоднозначности толкования, противоречивости формулировок и пр.). При разработке названных принципов следует находить компромиссы между желаемым «объять необъятное» (правило полноты) и рациональным «исключить избыточность» (правило простоты). Эти компромиссы можно достичь, реализуя понятия необходимого и достаточного, а также используя разумную вариантность и цикличность при формулировании названных принципов.

Н.А. Ганичев, И.Э. Фролов

О ПЕРСПЕКТИВАХ И ПРИОРИТЕТАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АВИАСТРОЕНИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ

Публикация подготовлена при финансовой поддержке проекта Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00155а).

Ключевые слова: импортозамещение, авиационная промышленность, высокотехнологичный сектор.

В рамках сложившейся к середине 2000-х гг. структуры институционального устройства российского наукоемкого высокотехнологичного сектора (НВТК) потребности авиастроения в комплектующих, агрегатах и запчастях практически полностью удовлетворялись за счет кооперационных связей внутри отрасли. Такая схема была актуальна в СССР, где ОПК изначально создавался как система, которая характеризовалась многоуровневой производственной и научно-технической кооперацией предприятий с общей технологической базой и т.д.

Однако к концу 2000-х гг. такая схема утратила свою актуальность. В технологическом плане российские предприятия авиационной промышленности серьезно отстали от мирового уровня. Высокие накладные расходы, возникающие из-за избыточной централизованности системы кооперационных связей, резко снизили конкурентоспособность отечественной продукции и вынудили предприятия авиационной отрасли более активно участвовать в международной кооперации. Все потенциально перспективные коммерческие проекты последних лет осуществляются с привлечением иностранных производителей. Причем это касается не только поставок высокотехнологичных узлов и агрегатов, но и достаточно простых деталей. Так, на механообработку деталей при производстве одного российского гражданского самолета уходит, по разным оценкам, от 4 млн до 5 млн рабочих часов, затраченных иностранными партнерами (Интервью..., 2015).

Самым ярким примером проекта международной кооперации является создание самолетов семейства SSJ. По этой программе АХК «Сухой» сотрудничает более чем с десятком различных иностранных компаний, а доля импортных комплектующих и материалов при производстве самолета в 2015 г. составляла 75% от материальных затрат (Ежеквартальный отчет..., 2015). Вторым крупным гражданским проектом, тесно зависящим от сотрудничества с иностранными партнерами, является создание перспективного среднемагистрального самолета МС-21. В частности, наиболее критичным с точки зрения импортозависимости здесь является силовая установка PW1400G компании Pratt&Whitney (США).

В рамках разработанного Минпромторгом России плана импортозамещения полностью замещать импортные ПКИ для производства SSJ на отечественные аналоги не планируется. По ряду ключевых систем планируется сократить зависимость от импорта только на 50% и не раньше 2019–2020 гг. (Приказ Минпромторга..., 2015). Такой подход продиктован тем, что широкое импортозамещение по сугубо гражданскому и экспортно-ориентированному проекту SSJ возможно только при его коммерческой целесообразности. Главным препятствием здесь являются необходимость сертификации российских узлов и агрегатов по международным стандартам, на которую придется нести дополнительные затраты. К примеру, западные инспекторы могут не зачесть российскую сертификационную документацию и потребовать проведения дополнительных испытаний, что удлинит и удорожит программу сертификации. Внедрение полностью российских узлов и агрегатов экономически оправдано только в случае их выпуска и сертификации вместе с сертификацией нового самолета либо глубокой модернизацией существующего.

Это также полностью справедливо и в отношении МС-21. Даже при сравнительно равных ТТХ российского двигателя ПД-14, который может заменить PW1400G, он, скорее всего, будет проигрывать американскому аналогу по стоимости за счет меньшей серийности и сложностей с налаживанием массового выпуска в России. Проблема мелкосерийности и нерентабельности производства силовой установки может быть частично решена за счет выпуска промышленных газотурбинных установок на базе семейства двигателей ПД-14. Однако в результате административной реформы «Объединенной двигателестроительной корпорации» все «наземные» проекты (промышленные газоперекачивающие агрегаты для нужд энергетики) передадут на реализацию в НПО «Сатурн», где будет сконцентрирован центр прибыли от этого вида продукции. В результате непосредственно производящий авиационные двигатели Пермский моторный завод будет лишен этого источника доходов и вновь попадет в зависимость от прямого государственного субсидирования.

Таким образом, общей проблемой обоих крупнейших отечественных проектов в области гражданской авиации является тотальная зависимость от прямой или косвенной поддержки государства, что в условиях начинающегося экономического кризиса и планируемого сокращения госрасходов по всем возможным статьям делает их очень уязвимыми. Реалистичным вариантом ухода от импортозависимости в этой ситуации может стать развитие совместных производств с иностранными партнерами при максимальной локализации выпуска компонентов в РФ. Однако такой подход не снимает политических рисков.

Для полного импортозамещения целесообразно выбирать только такие ПКИ, которые возможно использовать в продукции военного назначения, либо технологию производства, которую можно унифицировать с производством ПКИ для оборонных заказов. За счет такого подхода могут быть достигнуты увеличение серийности производства и снижение себестоимости отдельных узлов и агрегатов как для гражданской, так и для военной продукции. Кроме того, перспективным направлением импортозамещения может стать создание крупных центров компетенции по производству широкой номенклатуры ПКИ для разных отраслей ОПК на унифицированной производственной базе.

Не имея возможности создать полноценные аналоги полной номенклатуры импортной ЭКБ по объективным причинам, в сфере РЭК необходимо сосредоточиться на мерах по уходу от импортозависимости, включающих особый механизм локализации иностранных производств на территории РФ, обеспечивающий трансфер технологий, а также стимулирование иностранных поставщиков к поставкам передового оборудования в РФ за счет обеспечения особых условий или допуска к госконтрактам.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Интервью руководителя группы компаний «Энергия» С. Гуськова и члена совета директоров ГК «Энергия» О. Прокофьевой изданию EastRussia. 23.08.2015. URL: <http://www.eastrussia.ru/material/vnimanie-k-detalyam/>.
- Ежеквартальный отчет ОАО «Гражданские самолеты Сухого» за II квартал 2015 г. С. 20. URL: http://ir.superjet100.com/assets/files/library/information_disclosure/quarterly_reports/2015/Quarterly%20Report%202Q2015.pdf
- Приказ Минпромторга России от 31 марта 2015 г. № 663 «Об утверждении отраслевого плана мероприятий по импортозамещению в отрасли гражданского авиастроения Российской Федерации». URL: http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Prikaz_importozamesh_avia.PDF.

Т.Е. Гварлиани, М.А. Пономарева

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНЦИИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Ключевые слова: конкурентоспособность, страховой продукт, рынок.

Деятельность страховой организации в современных условиях зависит от того, насколько успешно решаются проблемы, связанные с конкурентоспособностью предлагаемых страховых продуктов. Только решив эту проблему, компания может эффективно функционировать и развиваться в рыночной среде. Конкурентоспособность отражает качественную сторону предлагаемых страховых услуг. Конкурентоспособный страховой продукт – это продукт, выгодно отличающийся от аналогов-конкурентов по системе качественных и социально-экономических признаков (Орланюк, 1995). Индикаторами конкурентоспособности товара являются назначение (полезность товара), качественная характеристика товара, цена товара (Архипов, 1998).

В современных условиях конкурентной борьбы придание страховой организации конкурентной устойчивости на рынке является актуальной проблемой как в краткосрочном периоде, так и в перспективе.