Л. В. Бобков, И. А. Калашникова

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Монография

Леонид Васильевич Бобков

Конкурентоспособность промышленности России и направления ее повышения

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17196465
Конкурентоспособность промышленности России и направления ее повышения. Монография: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»; Москва; 2010
ISBN 978-5-394-01308-9

Аннотация

В монографии показано значение повышения конкурентоспособности промышленности России, роли государства в создании и внедрении инноваций в производство, место бизнеса в этом процессе. Рассмотрены вопросы улучшения использования первичных и вторичных материальных и топливно-энергетических ресурсов, повышения эффективности применения трудовых ресурсов. Отдельно выделены вопросы деятельности государства в части формирования условий для повышения эффективности производства и привлечения иностранного капитала для данных целей. Для научных, практических работников, аспирантов и студентов вузов.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ 4
Глава I. ЗНАЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННУЮ ЭПОХУ 6
§ 1. Понятие и виды конкурентоспособности 6
§ 2. Состояние промышленности России с позиций конкурентоспособности 19
Конец ознакомительного фрагмента. 30

Л. В. Бобков, И. А. Калашникова Конкурентоспособность промышленности России и направления ее повышения. Монография

ВВЕДЕНИЕ

События последнего времени показали ошибочность экономической политики руководства России, которое ориентировалось на экспорт сырья, энергоносителей, продуктов первичной переработки, что могло быть оправдано только на короткий период времени при условии благоприятной экономической конъюнктуры. Другим важным фактором являлась сравнительно низкая оплата труда. Рост влияния на мировую экономику промышленности КНР показал, что такое направление развития промышленности России как производство дешевых товаров за счет составляющей оплаты труда следует считать исчерпанным. Остается направление со-

здания и ускоренного внедрения инноваций в производство и максимальной экономии ресурсов всех видов. Именно это и предопределило структуру работы. В монографии показана важность обеспечения конкурентоспособности промышленности страны, место и роль инноваций в этом процессе. Много внимания уделено вопросам роли государства и взаимодействию государства и бизнеса в разработке направлений экономии ресурсов всех видов на основе использования инноваций и достигнутого уровня техники, имеющихся и освоенных технологических процессов.

Глава I. ЗНАЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННУЮ ЭПОХУ

§ 1. Понятие и виды конкурентоспособности

Проблема конкурентоспособности давно находится в центре внимания экономистов. Конкурентоспособность предлагает, прежде всего, наличие как минимум двух производителей одинаковой продукции. В самом общем виде конкурентоспособность представляет собой возможность производства продукции (услуг) реализация которых обеспечивает выживаемость в современных условиях. Вопросы обеспечения конкурентоспособности очень подробно теоретически и на законодательном уровне изложены американскими специалистами. Достаточно указать на работы М.Портера, на антитрестовское законодательство 1903 года.

В настоящее время можно говорить о разных видах конкурентоспособности. Так конкурентоспособность государства обеспечивается комплексом мер экономического и социаль-

ного порядка, включая такие, как уровень научных исследований, наличие необходимого количества подготовленных специалистов, эффективной системы обучения и переобучения специалистов, возможности экспорта товаров и услуг с целью получения необходимой выручки для покупки отсутствующих на территории государства видов сырья, топлива, товаров и услуг.

Конкурентоспособность организации заключается в обеспечении рынка необходимыми товарами и услугами, получении достаточной прибыли, обеспечивающей дальнейшее развитие организации, выполнении обязательств перед государством и работниками. Под конкурентоспособностью продукции понимается ее способность удовлетворять требования конкретного потребителя в условиях определенного рынка и периода времени по показателям качества и затрат на приобретение и эксплуатации (или потребление) данной продукции»[1]. С этим определением в целом можно согласиться, но надо учесть экологический фактор. Конкретный потребитель должен получать продукцию соответствующую экологическим стандартам и при прочих равных условиях, продукция, более соответствующая экологическому стандарту, будет эффективна с точки зрения конкурентоспособности.

Конкурентоспособность товара представляет собой более

---

[1] «Экономика предприятия». Учебник под редакцией А.Е.Карлика и М.Л.Шухгальтера, Питер. 2009, стр.204.

широкое понятие, чем конкурентоспособность продукции. Существует ряд определений конкурентоспособности товара. Так В.К. Скляренко и В.М. Прудников считают, что конкурентоспособность товара – это «совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, обеспечивающая удовлетворение конкретных потребностей покупателя[2].

По мнению А.Е. Карлика и М.Л. Шухгалтер в конкурентоспособность товара обязательно должны входить условия реализации товара на рынке, включая послепродажное обслуживание. На наш взгляд, конкурентоспособность товара следует рассматривать на основе его жизненного цикла, включая возможности модернизации и эффективной утилизации. Как известно, жизненный цикл товара включает в себя следующие основные стадии:

– маркетинговые исследования рынка и определение требований к товару;

– сравнение с имеющимися товарами и выделение параметров, которые будут новыми или лучшими по отношению к существующим;

– расчет затрат на новый товар, возможной цены на этот товар и прибыли;

– создание и испытание опытного образца, уточнение величины затрат;

– анализ конкурентоспособности нового товара и приня-

---

[2] В.К.Скляренко, В.М.Прудников. Экономика предприятия. Учебник. – М.: ИНФРА-М. 2005. с.509.

тие (либо отказ) решения о производстве этого товара;

– организация рекламы и послепродажного обслуживания;

– анализ товаров конкурентов и сравнение этих товаров со своим по следующим параметрам:

–технические;

–коммерческие;

–организационные.

В технические параметры входят, прежде всего, показатели качества, степень соответствия товара национальным и международным стандартам.

В состав коммерческих параметров входят такие, как размер цены на товар, условия поставок и платежей, ответственность продавцов товара за выполнение обязательств. К организационным условиям относятся такие, как приближение продавцов товара к покупателям, развитие рекламы, формирование спроса и его стимулирование, послепродажное обслуживание.

Особо следует выделить экономические условия потребления. К этим условиям можно причислить надежность в эксплуатации, ремонтопригодность, уровень квалификации работников, необходимый при обслуживании товара, экологические требования, включая эффективность утилизации.

Общая формула конкурентоспособности имеет вид:

Конкурентоспособность = качество + цена + обслуживание + расходы на утилизацию.

Оценка конкурентоспособности товара осуществляется через сопоставление этого товара с товаром, выбранным в качестве базы сравнения. Сопоставление идет по заранее выбранным параметрам. Это параметры можно представить в виде двух групп:

– технические (показатели качества);

– экономические.

В состав технических параметров, как правило, включаются следующие:

– назначение;

– эргономические;

– эстетические;

– нормативные.

Параметры назначения описывают область применения продукции. На основе этих данных можно судить о том, какой может быть достигнут эффект в случае применения продукции.

Эргономические параметры характеризуют продукцию с точки зрения учета требований человеческого организма при выполнении трудовых операций или в процессе потребления товара.

Эстетические параметры описывают совершенство изготовления продукции, ее внешний вид и должны отражать такие внешние свойства товара, которые потребитель считает важными.

Нормативные параметры характеризуют те свойства про-

дукции, которые должны быть выполнены на основе обязательных норм, стандартов, технических условий на рынке, где данную продукцию предлагается реализовывать.

Следует отметить, что некоторые авторы различают жизненный цикл товара и продукта.

По мнению В.К. Ващенко и О.Е. Рощиной жизненный цикл товара прекращается с окончанием его реализации, а жизненный цикл продукта продолжается до окончания выпуска запасных частей. В том же случае, если нет производства запасных частей, жизненный цикл товара и продукта совпадают.

В различных отраслях промышленности применяются разнообразные показатели. Так, в машиностроении для оценки качества продукции используется ряд показателей, из которых можно выделить такие, как показатели назначения продукции, эксплуатационные, показатели надежности, включая безотказность, долговечность, ремонтопригодность. К этим показателям надо добавить показатели стандартизации и унификации. Особо следует отметить показатели материалоемкости, доля нового в составе деталей и узлов продукции. Важную роль в обеспечении конкурентоспособности играют такие факторы, как возможность ремонта, срок службы, эффективность утилизации.

В экономические параметры входят цена, по которой приобретается данный товар, эффективность его доставки и т.д.

Чтобы эффективно сопоставлять товары по показателям

их конкурентоспособности, необходима организация соответствующих служб. Это контроль за ценами и объемом продаж своей продукции и продукцией конкурентов. Здесь следует упомянуть об опыте ведущих промышленных стран. Фирмы этих стран организуют специальные группы контроля. В состав этих групп входят наиболее подготовленные специалисты. Эти специалисты покупают продукцию фирм-конкурентов, разбирают их по деталям и узлам и сравнивают с продукцией своей фирмы. Основной целью этих работ является объективная информация для руководства о том, по каким параметрам продукция фирмы превосходит или уступает конкурентам. Полученные сведения необходимы для проведения работ по совершенствованию продукции. Кроме того, указанный анализ позволяет сделать расчет о величине затрат по узлам и деталям и, следовательно, по изделию в целом. Располагая такой информацией, руководство фирмы может прикинуть насколько фирма-конкурент может позволить себе снизить цену на товар и как на это снижение может ответить фирма. Если расчеты показывают, что конкурент может снизить цену существеннее, чем это может позволить фирма, то последняя должна решать следующие вопросы:

– могут ли специалисты фирмы провести значительное улучшение продукции и каких затрат это потребует;

– следует ли проводить улучшение производимого товара или переходить к выпуску нового и каких расходов это потребует, включая необходимые кредиты.

Такие расчеты должны быть предельно четко обоснованы, т.к. цена ошибки слишком велика.

Если расчеты показывают, что, например, модернизация продукции эффективна, то ее следует проводить. При проведении подобных расчетов надо принять во внимание и тот факт, что модернизация не требует значительной перестройки производственного процесса, больших затрат на переобучение персонала. Опыт показывает, что крупные предприятия по возможности стараются широко использовать модернизацию. Особенно это относится к сложной, наукоемкой продукции. В качестве примера может служить продукция авиакосмической промышленности, где многие виды самолетов и вертолетов выпускаются десятилетиями. Примерами могут быть самолеты типа ТУ-95 в России и F-16 – в США.

Последующими этапами жизненного цикла продукции будут:

– анализ модернизированного товара, сопоставление его с товарами конкурентов;

– принятие решения о прекращении выпуска данного товара и переход на изготовление запасных частей;

– прекращение выпуска запасных частей;

– постепенный отказ от использования товара и переход его во вторичный материальный ресурс.

Под конкурентоспособностью предприятия следует понимать совокупность показателей, наличие которых позволяет предприятию обеспечивать длительное функционирование

и получать необходимую прибыль.

В эти показатели входят:

– способность выпускать продукцию требуемого качества и по приемлемой цене;

– иметь эффективные научные разработки для обеспечения выпуска новой или модернизированной продукции;

– удовлетворять требованиям обеспечения охраны окружающей среды;

– иметь необходимые по количеству и достаточные по качеству трудовые ресурсы и организовать у себя подготовку и переподготовку работников;

– обладать хорошей репутацией и возможностью получения кредитов.

Но, кроме конкуренции между предприятиями одной страны имеется конкуренция со стороны иностранных фирм: В настоящее время складывается ситуация, когда по многим видам товаров иностранные фирмы представляются более сильными конкурентами, чем отечественные. Так, западноевропейские легковые машины являются очень сильным конкурентом для отечественного автопрома, а для легкой промышленности России наиболее сильным конкурентом является продукции предприятий КНР.

Результатом со стороны действия продукции китайских предприятий стало резкое снижение производства продукции в России. Так, по данным ежегодника Росстатагентства в 1970 г. было произведено хлопчатобумажных тканей 4979

млн квадратных метров, то в 2008 г. – только 1915 млн квадратных метров, обуви в 1970т г. выпускалось 350 млн. пар, то в 2008 г. только 56,5 млн пар. По причинам, о которых будет далее сказано, иностранные фирмы представляют по конкурентоспособности очень сильного противника и устоять российским предприятиям можно только с помощью государства. Следует признать, что традиционно государства, имеющие определенные конкурентные преимущества (качество, цена) настаивают на принципе свободной торговли, а страны, которые заинтересованы в развитии своей промышленности отстаивают необходимость защиты отечественного товаропроизводителя посредством таможенных тарифов и квот. Именно это служит основанием или так называемых торговых войн. Опыт показал, что очень жесткая таможенная политика приводит к тому, что отечественные предприятия теряют интерес к повышению конкурентоспособности, т.к. они становятся фактическими монополистами на внутреннем рынке. В результате такие предприятия предпочитают не создавать новую продукцию, а улучшать уже освоенную производством. В конечном счете, это ведет к отставанию отечественной промышленности. Примером может служить производство легковых машин в СССР в 60-ые и 70-ые годы. Система квот представляется более разумной, т.к. ограниченное количество продукции иностранной фирмы не разорит отечественного товаропроизводителя, но заставит его работать эффективнее. Следовательно, размер квоты

должен быть достаточным для подстегивания отечественного товаропроизводителя, но не таким большим, чтобы резко снизить прибыльность отечественного производства.

Нельзя не сказать о таком простом способе проверки конкурентоспособности предприятия-монополиста как обязательное условие продажи части продукции на мировой рынок. Сопоставление мировой цены на продукцию с величиной затрат на ее изготовление даст руководству предприятия необходимую информацию на основе которой можно принимать управленческие решения.

Для анализа конкурентоспособности промышленности в целом следует начинать с изучения динамики экспорта продукции. Так, сложившаяся в России структура экспорта показывает, что страна торгует в основном энергоносителями, металлами, удобрениями и древесиной, а на экспорт машин, оборудования, транспортных средств приходится не более 5%.

Мировая практика говорит о резком усилении конкурентной борьбы, причем правительства большинства стран стараются обеспечить экспорт продукции всеми способами, включая не только торговые соглашения, но и рекламу ряда товаров. Происходит ожесточенная борьба за рынок сбыта и источники сырья. К сожалению, для развитых промышленных стран, КНР, Ю.Кореи, Россия представляет собой источник сырья и рынок сбыта готовой продукции. В этих условиях необходимо создание в России не только системы

защиты отечественного товаропроизводителя, но и введение мобилизационной экономики с сохранением определенной доли убыточных предприятий, продукция которых совершенно необходима для решения важнейших оборонных и социальных задач.

Обоснованиями для такого решения являются следующие:

– за последние двадцать лет РФ утратила массу научных разработок, а число организаций, занимающимися научными исследованиями сократилось;

– резко уменьшился и постарел состав научных работников;

– устарела производственная база в виде парка машин и оборудования и сократилось число работников высокой квалификации;

– вооруженные силы оснащены в основном устаревшей военной техникой и, следовательно, не могут гарантировать безопасность страны;

– страны ближайшего окружения предъявляют к РФ территориальные претензии.

Поэтому введение мобилизационной экономики необходимо, т.к. ее внедрение обеспечит:

– создание производственной базы для обновления парка машин и оборудования;

– обеспечение оборонной безопасности страны;

– соответствующие научные исследования для обеспече-

ния выполнения этих задач.

И не надо обращать внимание на разговоры о глобализации, экономической интеграции и т.д. Все промышленные страны ведут ожесточенную борьбу за рынки сбыта и источники сырья. Как известно РФ имеет среднюю (на жителя) обеспеченность сырьем превышающим средний мировой уровень по обеспеченности на одного жителя в десять раз, а по созданию инноваций уступает этому уровню в восемь раз. Понятно, что в условиях ужесточения борьбы за доступ к ресурсам, такое положение не может долго оставаться. Поэтому введение мобилизационной экономики есть необходимое условие для дальнейшего существования РФ как самостоятельного государства.

§ 2. Состояние промышленности России с позиций конкурентоспособности

Развал СССР был крайне выгоден ведущим промышленным странам. Устранялся сильный конкурент, т.к. промышленность СССР была достаточно обеспечена всеми видами сырья, топлива, оборудование в целом было неплохое, имелись хорошо подготовленные кадры рабочих и специалистов, достаточная научная база в лице академических и отраслевых институтов, конструкторских бюро. К этому следует добавить сравнительно, по меркам ведущих промышленных стран, небольшую величину затрат на оплату труда.

Российская Федерация унаследовала от СССР хорошую базу в лице мощной промышленности, подготовленных специалистов, основную массу институтов и конструкторских бюро. Что же касается обеспеченности сырьем, то часть источников сырья осталась на территории других республик и наша страна в отличие от СССР не может считаться самодостаточной страной. Например, для улучшения качества стали необходимы добавки хрома, марганца и никеля, но месторождения хрома остались в Казахстане, а марганца – на Украине, что заставило руководство РФ заключать соглашения с ЮАР о разработке там месторождений марганца и хро-

ма.

Нарушились и кооперативные связи между предприятиями. Например, основными потребителями ярославских двигателей были заводы в Минске и Кременчуге, что являлось с одной стороны следствием монополизма, а с другой – обеспечение поставок по кооперации, исходя из принципа экономии материальных ресурсов и использования квалифицированной рабочей силы.

Но самое неблагоприятное значение имела ошибочная экономическая политика. Почему то решили, что эффективная экономика, – это такая экономика, где преобладает частная собственность. Здесь была допущена грубая теоретическая ошибка. Дело в том, что эффективность работы проявляется только через конкуренцию и в ее отсутствие эффективность рассчитать очень сложно. Ведь не случайно в условиях СССР, когда многие предприятия не имели конкурентов, вводились такие показатели как задания по снижению норм расхода материалов на изготовление продукции и т.д. Но только конкуренция может четко ответить на вопрос – эффективно данное предприятие или нет. Следует отметить, что руководство КНР столкнулось с этой проблемой и решило ее просто – часть продукции эти предприятия должны были реализовывать на мировом рынке. Остается только пожалеть, что такой простой способ не был использован в СССР.

Следует отметить, что в системе ВПК СССР конкуренция считалась необходимой и, в отличие от гражданских отрас-

лей промышленности обеспечивалась.

Собственность не может служить критерием эффективности. Опыт РФ показал, что частная собственность и эффективность это разные понятия. Применяемое расхожее положение «эффективный собственник» не подтверждается практикой. Опыт работы стран в XX веке четко показал, что частная собственность эффективна, если в одном лице совмещается хозяин и руководитель. Разделение этих функций приводит к тому, что руководители стараются как можно больше обеспечить для себя размер зарплаты и премий. Борьба за увеличение прибылей очень часто происходит за счет экономии на оплате труда рядовых работников и экологических расходах.

Не случайно ведущие страны Западной Европы являются социально ориентированными государствами, непременным условием функционирования которых является прогрессивный подоходный налог с физических лиц, наличие сильного среднего класса, жесткие требования по обеспечению экологической безопасности.

Период развития народного хозяйства России с 1992 по 1998 год характеризовался стремительным обогащением определенной группы лиц, обнищанием основной массы населения, резким ослаблением роли государства. Получила распространение теория, что государство должно играть роль ночного сторожа. Но в конце двадцатого века эта теория нигде не применялась, т.к. ее ошибочность была очевидна.

Однако, опираясь на такое теоретическое положение, стремительно сокращали влияние государства.

Было объявлено, что государственная собственность неэффективна по определению, а частный собственник был признан эффективным. Но в чем измерялась эта эффективность? Если бы она состояла в том, что частные собственники создали новейшие предприятия, выпускали бы продукцию, которая была конкурентоспособна на мировом рынке, то тогда эффективность частной собственности была бы доказана. Но на практике этого не произошло. Реально получилось, что основная масса собственности в России (не менее 90 %) стала негосударственной.

Следует отметить, что лет десять назад ученые Академии наук обсуждали вопрос о границах государственной и прочих видов собственности. Оценки были самые разные, но и представители либерального крыла ученых пришли к выводу, что в условиях России государству должно принадлежать не менее 30 % собственности. Следует отметить, что это даже меньше, чем в развитых промышленных странах.

Как же распорядился «эффективный собственник» этим богатством? Фактически все свелось к банальному обогащению, причем размеры разницы зарплат самых высокооплачиваемых работников по сравнению с самыми низкооплачиваемыми, далеко превзошли уровень Западной Европы. Согласно данным официальной статистики это превышение свыше 16,3 (2007 год), по неофициальным же достигает 35

раз»[3]. По Москве эти данные еще больше. Об этом говорят и другие данные. Так, если в 2007 году по числу долларовых миллиардеров РФ занимала 2-ое место в мире, то по валовому внутреннему продукту не входила и в первую десятку. Следует признать ошибочность ожиданий, что частный собственник будет заботиться о повышении эффективности производства за счет обновления оборудования, повышения квалификации работников. Практика показала, что «эффективный собственник» более всего думает о личном обогащении, а не о длительной и эффективной работе предприятия.

Как известно для выполнения своих функций государство должно иметь соответствующие финансовые средства. Раздав в девяностые годы за бесценок наиболее эффективные предприятия и отказавшихся от государственной монополии на производство и продажу вино-водочной продукции руководство страны было вынуждено прибегать к иностранным займам в частности у Международного валютного фонда.

В промышленности в это время проходила, как ее охарактеризовал Е.Т. Гайдар «структурная перестройка». Многие понимали эту перестройку как сокращение производства военной техники и перевод мощностей оборонных заводов на гражданские нужды. Но на практике это часто оборачивалось разрушением наукоемких производств. Наибольший урон предприятиям военно-промышленного комплекса нанесло резкое сокращение заказов на военную технику, как

---

[3] М.Мусин «Финансовая разведка знает все». – М.: ЭКСМО, 2009. С.5.

для вооруженных сил нашей страны, так и на экспорт. Сократился выпуск многих наукоемких видов продукции, причем представители ведущих промышленных фирм Западной Европы, США, Японии старались сделать все по ликвидации российских предприятий как возможных конкурентов. В качестве примера можно привести историю петербургского завода «Русский дизель». Этот завод десятилетиями снабжал военно-морской флот России дизельными двигателями, а сейчас прекратил свое существование.

Многие заводы, выпускающие военную технику в девяностые годы, держались только за счет иностранных заказов. Так, в середине девяностых годов Курганский машиностроительный завод выпускал боевых машин пехоты для ОАЭ в 30 раз больше, чем для армии России. Фактически за счет заказов Индии и КНР удалось сохранить ведущие предприятия авиационной и судостроительной промышленности.

Пользуясь тяжелым финансовым положением ряда российских- предприятий, иностранные фирмы обеспечили себе доступ к новейшим научным разработкам, получили возможность приглашать к себе на работу наиболее подготовленных специалистов. Примерами может служить работа в США П.Уфимцева, который является ведущим специалистом в области радиолокации и широкое использование разработок по советскому сверхзвуковому истребителю вертикального взлета и посадки для работы по созданию американского истребителя Ф-35.

Если ведущие промышленные страны прилагали усилия по ликвидации в России наукоемких производств, то легкая промышленность России подверглась очень сильному давлению со стороны соответствующей промышленности КНР. Огромный поток дешевой одеб6жды и обуви из этой страны поставил в очень тяжелое положение российские предприятии. В результате резко снизилось использование производственных мощностей и следовательно размеры производства этих товаров. Данные об этом праве даны ранее.

Промышленность РФ все более перестраивалась на развитие добычи сырья и продукции первого передела (металлы, удобрения) в ущерб производству техники и транспортных средств.

В обоснование можно привести следующие материалы. Добывающая промышленность России работает больше на экспорт, чем на нужды страны. Так, в 2007 году было экспортировано 258,96 млн т российской нефти причем в страны дальнего зарубежья и Балтии экспортировалось 222,56 млн.т. нефти, а в страны СНГ – 36,4 млн. т. В 1985 году в РСФСР было добыто 542 млн. т нефти и вывезено 185,3 млн. т. Таким образом в РСФСР для внутреннего потребления в 1985 году оставалось 356,7 млн. т нефти или по 2,51 т на душу населения. В 2005 году в РФ осталось для собственного потребления 102,9 млн. т или 0,72 т на душу населения – лишь 28,7 % от того, чем располагал житель РСФСР в 1985

г.[4]

О неэффективном использовании средств, вырученных от продажи нефти с 2000 по 2008 год, говорит тот факт, что за это время не было построено ни одного первоклассного завода по переработке нефти. Между тем продажа нефтепродуктов дает большую прибыль, чем продажа сырой нефти. Ведь, если принять во внимание повышение требований к качеству бензина и массовую продажу в России импортных автомобилей уже рассчитанных на этот бензин, то может возникнуть ситуация, когда РФ будет продавать сырую нефть, а импортировать бензин, что обеспечит западным нефтеперерабатывающим заводам дополнительную прибыль.

Известно, что основным конструкционным материалом является сталь. Производство стали в РФ достигло пика в 1988 году и после этого стало снижаться. Следует отметить и такую особенность. Черная металлургия до кризиса 2008-2009 гг. работала в основном на экспорт. Так, в 2006 году экспорт черных металлов и изделий из них составил около 50 млн т.[5]

Стабильно держалось производство цветных металлов, но в основном за счет поставок на экспорт. За последние полтора десятка лет увеличили вывоз за границу необработанно-

---

[4] С.Кара-Мурза, С.Батчиков, С.Глазьев. Куда идет Россия. М.: Алгоритм, 2008. с.189.

[5] С.Кара-Мурза, С.Батчиков, С.Глазьев. Куда идет Россия. М.: Алгоритм, 2008. с.198.

го алюминия с 2147 тыс.тонн до 4064 тыс.т и необработанного никеля – с 87 тыс.тонн до 262 тыс.тонн[6]. Что означает к примеру экспорт четырех миллионов тонн алюминия? Страны, которые ввозили алюминий сэкономили не менее 64 млрд.кВт.ч электроэнергии, т.е. экспорт алюминия является своего рода экспортом энергоносителей.

В последнюю треть прошлого века стало стремительно расти производство синтетических смол и пластмасс. Они находят все большее применение во всех сферах народного хозяйства. Это, пожалуй, единственный вид важного конструкционного материала, выпуск которого превзошел уровень 1990 года.

Конечно, следует считать эффективным увеличение выпуска пластмасс. В результате меняется соотношение сталь-пластмасса, которое определяется как количество пластмасс (в кг) на одну тонну стали.

СССР обладал к 80-м годам самым большим в мире парком металлорежущего оборудования, но производство машиностроительной продукции признавалось неэффективным из-за большой материалоемкости производства и недостаточной механизации и автоматизации производственных процессов. Насыщение народного хозяйства некоторыми видами техники было недостаточным. Например, максимум, которого удалось достичь в РСФСР в насыщении сельского хозяйства тракторами, составил всего 11 машин на 1000 га

---

[6] Советская Россия. № 96(13313) от 5/IX.09.

пашни (1988 г.) – при среднеевропейской норме 120 машин на 1000 га[7].

За период с 1992 года произошло раздробление крупных машиностроительных заводов, ряд предприятий вообще прекратили свое существование. Достаточно сослаться на пример Москвы, где оказались ликвидированными такие заводы, как АЗЛК, станкостроительный им.С.Орджоникидзе.

Надо отметить, что разукрупнение машиностроительных заводов привело к резкому сокращению количества конструкторских бюро, а ликвидация министерств привела к уничтожению основной массы отраслевых научных институтов. Последствия этого шага сказались в резком снижении объемов создания и внедрения новой техники, что влекло за собой отставание от ведущих промышленных стран. Это отставание было вызвано тем, что слишком долго формировались крупные объединения, которые могли финансировать научные разработки и готовить кадры специалистов.

Особо следует сказать о тяжелом положении станкостроения. Так, в Москве было 5 станкостроительных предприятий, а сейчас осталось только одно и там число работников по сравнению с концом 80-х годов сократилось почти в десять раз. О значении этой отрасли говорит тот факт, что во время Великой Отечественной войны станкостроители бы-

---

[7] С.Кара-Мурза, С.Батчиков, С.Глазьев. Куда идет Россия. М.: Алгоритм, 2008. с.209.

ли приравнены к работникам оборонных предприятий. Наиболее резко сократилось производство станков с ЧПУ, типа обрабатывающий центр, автоматических линий. Следует согласиться с мнением специалистов, что «без собственного станкостроения Россия не может возродить промышленность и быть независимой[8]

[8] Советская Россия. № 96(13313) стр.2.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.