

УДК 338.23

О ПРОБЛЕМАХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОМ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ (ОПК)

В.Н. Есаулов

Юргинский технологический институт (филиал) Национального
исследовательского Томского политехнического университета

E-mail: momotmvu@yandex.ru

В статье изложена современная ситуация в ОПК РФ. Показана важность инвестиций в военную промышленность. Исследованы действия рыночных механизмов в ОПК, проанализирован рост цен на военную продукцию. В работе предложены меры по сокращению непроизводительных затрат по военной продукции, повышению уровня конкурентоспособности предприятий ОПК, повышения качества продукции военного назначения, предлагается переход на более современные методы планирования, отвечающие требованиям рыночной экономики.

Ключевые слова: рыночный механизм, ценообразование, уровень конкурентоспособности, инвестиции, инновации.

ON ISSUES OF MARKET RELATIONS FORMATION IN THE RUSSIAN MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX (MIC)

V.N. Esaulov

Yurga Technological Institute (branch),
National Research Tomsk Polytechnic University

E-mail: momotmvu@yandex.ru

The article describes the current situation in MIC of the Russian Federation. Importance of defense industry investments is shown. Effects of market mechanisms in MIC are examined, advance in military good price is analyzed. The paper offers measures for reduction of unproductive expenses, increase of competitiveness level of MIC enterprises, improvement in the quality of production of military goods. Change-over to more up-to-date planning methods, meeting the requirement of market economy, is suggested.

Key words: market mechanism, pricing, competitiveness level, investments, innovations.

Оборонно-промышленный комплекс России поставляет свою продукцию как на экспорт, так и для нужд Российской армии, являясь в связи с этим мощным источником пополнения бюджета страны. Национальная безопасность, суверенитет России в значительной степени детерминируются возможностями ОПК как экономическими, так и техническими. Модернизация армии определена Президентом РФ В.В. Путиным в числе важнейших стратегических приоритетов страны.

Рыночный механизм, опираясь на экономические законы, определяет порядок взаимодействия его основных элементов и в первую очередь спроса и предложения, которые связаны с изменением цен, конкуренцией. Рыночный механизм имеет свои положительные стороны: даже при дефиците ресурсов они эффективно размещаются; без трудностей работает

при недостаточной информированности; быстрая приспособляемость к изменяющимся требованиям рынка; рациональное применение научных достижений; возможность хозяйствующего субъекта самому решать вопрос о направлении своей деятельности; обладает способностью предоставлять товары и услуги в нужном количестве и высокого качества согласно запросам потребителей. Государство, в свою очередь, берет ответственность за инфляцию, за безработицу, охрану окружающей среды, за бережное отношение к невозполнимым ресурсам, за социальную защищенность своих граждан и включает в зону своей ответственности много других функций, главная из которых – обеспечение безопасности страны и ее граждан.

У России недостаточно продолжительный опыт работы в рыночных условиях, в отношении ОПК в свое время сделано много ошибок: непродуманная приватизация предприятий ОПК, скоропалительная конверсия, резкое сокращение госзаказа, потеря административного ресурса и др. В настоящее время начинается процесс изучения, порой копирования практических знаний развитых государств в отношении функционирования военной промышленности в условиях рынка.

За прошедшие двадцать лет реформирования в ОПК произошли серьезные изменения, в основном не в лучшую сторону. В создавшейся ситуации необходимы значительные инвестиции в ОПК, чтобы обеспечить мощную техническую и технологическую оснащенность для производства лучшего в мире вооружения и военной техники (ВиВТ).

Рассмотрим сложившуюся практику ценообразования в ОПК. Поскольку госзаказ падает, растет себестоимость единицы изделия. Конечно, здесь есть и другие причины. Представители Министерства обороны (Минобороны), к примеру, не соглашались с ценами на металл, утверждая, что можно купить дешевле. Конечно, можно, если вагонная поставка, но в данном случае, предположим, нужно только 50 кг этой марки стали. Заказчик закладывает в себестоимость изделия низкую заработную плату. В результате для предприятия, уже на этапе согласования цен, автоматически закладывается перерасход по себестоимости. При расчете цен на военные изделия необходимо учитывать накладные расходы для военной продукции отдельно, а не средние сложившиеся по предприятию [3]. Прошло уже несколько лет, а эти предложения все еще в проработке. Существуют вопросы и о своевременности размещения государственного оборонного заказа (госзаказ) для исполнения предприятиями ОПК, например, госзаказ 2011 г. не был распределен до августа [1].

Минобороны имеет только одну точку зрения: готовы покупать самое лучшее, по самой выгодной для них цене у любого производителя. Такой подход соответствует рыночным условиям, однако следует учитывать, что военная промышленность еще далека от функционирования в рыночной экономике и Минобороны – единственный для нее монопольный покупатель, поскольку экспортировать свою продукцию предприятия ОПК в основном не имеют возможности. Бороться с таким диктатом предприятиям нет смысла, поскольку целиком зависят от работодателя и могут потерять госзаказ и остаться без работы.

Наш опыт руководства крупным оборонным предприятием говорит о том, что в вопросах цены и прибыли очень важен фактор оборота ка-

питала. Анализ около 150 балансов предприятий ОПК Сибирского федерального округа (СФО) за 2000–2010 гг. показывает, что почти везде растут запасы, незавершенное производство, готовая продукция, дебиторская задолженность. Ссылки на длительные циклы изготовления – несостоятельны, главное – неумелое управление. Корень зла здесь – в оплате труда руководителей и главных менеджеров в ОПК. Вместо окладов в 1–1,5 млн руб. нужно устанавливать оклады по МРОТ, а остальная оплата – проценты от прибыли предприятия.

Весь мир работает по недельному планированию, а в России – по квартальному. Запасы зашкаливают за немыслимые размеры. Сегодня все организации имеют электронную почту, интернет, транспорт прекрасно работает, металлургия, химическая промышленность, так зачем иметь запасы на 365 дней, когда их нужно сделать на 10 дней. Можем ли мы это позволить себе в XXI веке, когда в Японии суточное планирование введено с 2000 г. Далее рассмотрим вопрос незавершенного производства. В ОПК – это просто неконтролируемый снежный ком, который закатывает в себя все свободные ресурсы и банковские кредиты. Проанализированная мною годовая бухгалтерская отчетность предприятий ОПК СФО за 2000–2010 гг. привела к однозначному выводу: топ-менеджеры ОПК, посчитав себестоимость и прибыль один раз в год при подписании контрактов с Минобороны, больше экономикой не занимаются.

Руководители предприятий ОПК забыли или не знают, что такое оперативно-календарное планирование, оборачиваемость запасов, нормы на незавершенное производство, контроль, задания подразделениям по снижению дней оборота капитала, не занимаются реализацией ненужного имущества. Зарплата руководителей предприятий ОПК должна зависеть от прибыли. Тогда вместо 0,6 оборота капитала в год, как сейчас, будут иметь 3–5 оборотов капитала в год, тогда и прибыль будет 50 %. Возможно условием получения госзаказа должны стать обязательства предприятия по ускорению оборачиваемости, сокращению запасов.

Коснусь вопроса мобилизационных мощностей (мобмощностей). Государственным бюджетом не предусмотрено содержание мобмощностей, и предприятиям приходится нести эти затраты, несмотря на скудность имеющихся средств. Содержание мобмощностей отягощает накладные расходы предприятий, которые в отдельных случаях достигают 1000 % [2] и сейчас эта цифра близка к названной. Нельзя не принимать во внимание влияние, которое оказывает содержание мобмощностей на затраты. К сожалению, в настоящее время методология определения предельного для оборонных предприятий резерва производственных мощностей не разработана. Нормативы мобмощностей подготовлены еще в 40-х годах прошлого столетия, тогда межконтинентальных ракет не было. Сегодня же любой завод ОПК вполне достигаем для противника, поэтому мобмощности не нужны, их нужно распродать в ближайшие 2–3 года. Необходимо содержать мобмощности по оборудованию и технологии. Оппонентам могу предложить все необходимые запасы разместить на существующих федеральных складах мобилизационного резерва.

Рыночный механизм представляет собой целостную организационную форму, сочетающую определенные основы при их сочетании и взаимосвязи.

При этом происходит упорядочение деятельности; независимое ценообразование; основой становятся соглашения о взаимных обязательствах; все участники рынка имеют равные права, имеют возможность выбрать любой вид труда, занятий; рынок охватывает все сферы деятельности; управление становится менее централизованным, менее зависимым от государства, проявляется инициативность участников рынка; возникает необходимость отвечать за результаты своей хозяйственной деятельности; рынок охватывает все сферы деятельности; функционирование рынка обеспечивается самофинансированием; государственное регулирование вписывается в рыночные отношения и в новых условиях выполняет свои функции; возникает соперничество за преимущества, за выгоды.

Создавшееся сложное положение в ОПК требует решений на самом высоком государственном уровне в лице Президента и Правительства России. По их поручениям разработаны и утверждены мероприятия, целевые программы, стратегии, способствующие выводу военной промышленности из критического состояния, требующие согласованности всех ветвей власти по радикальному преобразованию ОПК, соответствующим нынешним условиям.

Конкуренция в ОПК практически не функционирует. Государственные корпорации, вертикально-интегрированные холдинги – огромный пласт госсобственности не дают возможности развиваться конкуренции. Пожалуй, единственное ее присутствие наблюдается лишь в борьбе за право получить госзаказ (есть также конкуренция на мировом рынке). В своей программной статье В. Путин пишет: «Проводя госзакупки, нужно стимулировать конкуренцию. Причем разумно поощрять соперничество за лучшее качество. Прежде всего на уровне идей, на стадии исследований. Однако на этапе создания готовой продукции приоритет должен отдаваться проекту-победителю, чтобы не дублировать системы вооружений» [4].

В качестве показательного примера необходимо привести угольную отрасль Кузбасса. В 1990 г. между шахтами Кузбасса не было никакой конкуренции. На каждую марку угля для всех шахт – одна цена, на каждую тонну угля – госзаказ. В 1989 г. было добыто 150 млн т угля. Теперь в 2011 г. – 192 млн т угля, у каждой шахты, разреза, холдинга – свои цены, идет жесткая конкуренция. Практически без участия государства построили угольные терминалы в портах Находки и Санкт-Петербурга. Средняя зарплата в угольной отрасли Кузбасса – 35 тыс. руб. в месяц. Постоянно обновляется оборудование, производительность труда за эти годы выросла в 4 раза. В 1990 г. средняя шахта добывала в год 1 млн т угля при численности работающих 1,5–1,8 тыс. человек. Сегодня средняя шахта добывает 2–3 млн т в год при численности 400–600 человек. Огромные средства угольные холдинги ежегодно направляют в социальную сферу, сельское хозяйство.

Российская военная промышленность, как и военная промышленность СССР, работает под наблюдением военных представителей (военпредов), когда все стадии изготовления вооружения проверяются представителями Минобороны, поэтому готовая отечественная продукция всегда качественная и не имеет брака, поэтому и славится во всем мире, российское ВиВТ покупают около 70 стран мира [5]. Очень показателен пример ижевского

завода, изготавливающего автоматы, цена изделия выше другой подобной продукции, но заказчики платят за качество, за безотказность в работе, за удобство применения в боевых условиях, за простоту обслуживания.

На пресс-конференции, которую провел вице-премьер по ОПК Д. Рогозин в российской миссии при штаб-квартире Североатлантического союза, им было заявлено: «Но еще раз хочу сказать, что период закупки образцов оружия за рубежом для России заканчивается или закончился. Сотрудничество – да. А просто покупать, когда есть собственное производство, это не поймут наши люди, не поймут наши рабочие, которые таким образом лишаются своих рабочих мест. Поэтому лучше поправить дела у себя на родине, а не бегать искать ширпотреб, в том числе военный, за рубежом» [5].

По мнению Д. Рогозина, российскому ОПК уже сегодня необходимо работать над тем, что будет необходимо завтра. Для этого в России будет создана подобная американскому DARPA организация, направление деятельности которой и будет связано с военными технологиями будущего. Российский ОПК нуждается в инвестициях для проведения НИОКР, оснащения производства современным оборудованием, нужны деньги и на оборотные средства и др. Но пока попытки привлечения иностранных инвесторов в основном являются безуспешными. Главная причина неудач – закрытость российского ОПК, плохая осведомленность потенциальных инвесторов о положении дел компании, ее перспективах [6].

Для того чтобы успешно руководить современным крупным объединением ОПК, надо четко понимать, к чему необходимо стремиться в дальнейшем развитии данной компании, какие задачи нужно решить в связи с этим. Все параметры намеченной цели должны быть понятны и увязаны с потребностями всех участников этой бизнес-структуры. Причиной неэффективной управленческой составляющей большинства предприятий ОПК, находящихся в государственной собственности, является не только низкая квалификация государственных чиновников, пытающихся управлять ОПК. Дело в том, что государство в этой ситуации действует и в роли собственника, и в роли заказчика, и в роли инвестора. Естественно начинается столкновение целей, которые с трудом согласуются, поскольку общую цель в этом случае сформулировать невозможно, так как это связано с уступками, затрагивающими интересы какой-то из сторон.

Для того чтобы обеспечить себе высокий уровень конкурентоспособности в обозримом будущем, компания ОПК должна иметь высококвалифицированных специалистов маркетинга, востребованные разработки научно-исследовательских работ в оборонной промышленности, оснащенность высокотехнологичным оборудованием.

Для успешного внедрения инновационных технологий в ОПК не обойтись без совершенствования производства; без привлечения в военную промышленность необходимых научно-технических и управленческих кадров, без маркетингового изучения спроса на инновационный продукт, без взаимосвязи оборонного и гражданского направлений промышленности. На уровне государства необходимы законодательные меры, гарантирующие правовую защиту инвесторов.

Федеральная целевая программа по развитию ОПК России на 2011–2020 гг. предусматривает выделение 3 трлн руб. на развитие ОПК и 20 трлн

руб. на закупку вооружения. Такие огромные средства в ОПК не видели уже 20 лет. Но инфраструктура ОПК, менеджмент оборонно-промышленного комплекса, чиновники Минобороны и Министерства промышленности и торговли пока не готовы освоить эти средства качественно и в срок, для этого необходимо активно внедрять рыночные механизмы во все сферы экономики ОПК и особенно важно, чтобы управленческие решения соответствовали рыночным механизмам.

Литература

1. *Вознесенский С.* Почему ВПК выступает за запрет закупок иностранной военной техники // Военное обозрение. 2011. 25 июля.
2. Военная экономика в период реформ // Власть. 2001. № 8.
3. *Иванов В.* Военное «железо» неуклонно дорожает // НВО. 25.05.2007.
4. *Путин В.* Быть сильными: гарантия национальной безопасности для России // Российская газета. 20.02.2012.
5. *Рогозин Д.* Качество оружия лежит в основе многих побед. Без общенациональной поддержки решить проблему обеспечения обороноспособности страны невозможно // Военно-промышленный курьер. 2012. № 9. (426).
6. ИНТЕРФАКС-АВН. 16.01.2012.

Bibliography

1. *Voznesenskij S.* Pochemu VPK vystupaet za zapret zakupok inostrannoј voennoј tehniki // Voennoe obozrenie. 2011. 25 ijulja.
2. Voennaja jekonomika v period reform // Vlast'. 2001. № 8.
3. *Ivanov V.* Voennoe «zhelezo» neuklonno dorozhaet // NVO. 25.05.2007.
4. *Putin V.* Byt' sil'nymi: garantija nacional'noj bezopasnosti dlja Rossii // Rossijskaja gazeta. 20.02.2012.
5. *Rogozin D.* Kachestvo oruzhija lezhit v osnove mnogih pobed. Bez obshhenacional'noj podderzhki reshit' problemu obespechenija oboronosposobnosti strany nevozmozhno // Voенno-promyshlennyj kur'er. 2012. № 9. (426).
6. INTERFAKS-AVN. 16.01.2012.