

УДК 338.33(045)

*И.Р. Валидов, А.Л. Кузнецов***ВОЗМОЖНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ
ОБОРОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Целью статьи является определение возможных направлений государственной поддержки диверсификации предприятий оборонной промышленности. В работе рассмотрено текущее состояние процесса диверсификации предприятий, выполняющих государственный оборонный заказ, и изучены оценки возможных направлений развития предприятий оборонно-промышленного комплекса, в части освоения производства продукции гражданского назначения, на основе современных исследовательских работ по этому направлению. Выдвинуто предложение о необходимости государственной поддержки реализации задач по достижению заданного уровня доли производства гражданской продукции предприятиями оборонно-промышленного комплекса посредством государственного регулирования ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу. В статье предлагается рассмотрение текущей прибыли как источника финансирования расходов, связанных с расширением или началом выпуска продукции гражданского назначения, в связи с предполагаемым долгосрочным характером программ диверсификации. Кроме того, прибыль от выполнения государственных контрактов на поставку продукции по оборонному заказу рассматривается как инструмент, учитывающий современное состояние портфелей заказов предприятий оборонного комплекса, а значит, предполагающего пропорциональное распределение мер поддержки с учетом достигнутых на текущий момент результатов. Выводы могут быть использованы при исследовании направлений государственной поддержки диверсификации предприятий оборонно-промышленного комплекса, а также при рассмотрении вопросов ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу.

Ключевые слова: диверсификация, гражданская продукция, государственный оборонный заказ, оборонно-промышленный комплекс, рентабельность, прибыль, источники финансирования.

DOI: 10.35634/2412-9593-2022-32-6-981-986

Диверсификация оборонно-промышленного комплекса (ОПК) России остается актуальной темой, несмотря на происходящие в настоящее время события в мире. С одной стороны, очевидно, что в определенных отраслях возрастает загрузка оборонных предприятий в связи с необходимостью своевременного обеспечения возникших потребностей вооруженных сил России. С другой стороны, целесообразность диверсификации как инструмента повышения устойчивости самих оборонных предприятий, так и обеспечения продуктовой и технологической независимости российской экономики подтверждается беспрецедентным комплексом недружественных мер ряда стран.

С момента обнародования целевых показателей диверсификации прошло более пяти лет, и уже могут быть подведены первые итоги. Так, в целом, «реализация планов диверсификации производства позволила увеличить долю продукции гражданского и двойного назначения, производимой предприятиями ОПК, с 15,8 % в 2015 г. до 26,2 % в 2021 г.» [1, с. 35]. По различным отраслям достигнутые показатели различаются, что представляется вполне логичным в связи с разным потенциалом предприятий ОПК с точки зрения специфики их основной деятельности.

В рамках рассмотрения вопроса современного состояния диверсификации оборонных предприятий и возможных направлений развития этого процесса в научной литературе выдвинуты предложения по группировке предприятий ОПК с точки зрения их возможностей по освоению выпуска продукции гражданского назначения (ПГН).

Так, Мишин Ю.В. предлагает такую группировку, исходя из характеристик технологического оборудования, которым располагают исполнители государственного оборонного заказа (ГОЗ). Основным критерием здесь является универсальность технологии и оборудования, возможность его быстрой переналадки или перенастраивания. Таким образом, предложено разделение предприятий на две группы. В первую включены «производящие в больших объемах и количествах сложную оборонную технику», эти предприятия «испытывают наибольшие проблемы в освоении производства новой конкурентоспособной гражданской продукции, поскольку они проектировались, строились и оснащались как узкоспециализированные», вторая группа представлена «наиболее гибкими и, самое главное, конкурентоспособными на внешних рынках сбыта», это – «предприятия отраслей с мелкосерий-

ным и единичным типом производства – атомная, ракетно-космическая, авиационная и судостроительная промышленности» [2, с. 147].

Акимкиной Д.А. и Хрустальевым Е.Ю. предложен другой подход, построенный на применимости основной технологии для выхода на рынок гражданской продукции: «отечественные предприятия ОПК можно разделить на три типа по возможности диверсификации» [3, с. 10]:

- 1) предприятия с узкой специализацией, применяющие технологии, позволяющие производить только вооружение;
- 2) предприятия, диверсификация которых осложнена, но реализуема при определенном содействии со стороны государства;
- 3) предприятия, занимающиеся выпуском продукции двойного назначения, способные к самостоятельному выходу на рынки гражданской продукции.

Точка зрения Гудковой О.Е. сформулирована следующим образом: «с позиции компетенций, технологии и реализуемой бизнес-модели предприятия можно разделить на два типа: первые располагают технологиями двойного применения, которые после некоторой адаптации применимы для выпуска гражданской продукции»; «компании второго типа имеют производственно-технологические особенности и реализуют бизнес-модели, которые позволяют выпускать им широкий спектр военной продукции, но в структуре выпуска доля ПГН у таких предприятий 5–10 %» [4, с. 94].

Бакулиной А.А., Назыровой Д.Р. и Топчим П.П. сформулирован подход к вопросу возможностей диверсификации относительно продукта. «Проекты по диверсификации предприятия ОПК на производство гражданской продукции условно подразделяются на две группы: высокоэффективные исследовательские проекты, предполагающие инновации и реновация существующего продукта» [5, с. 126].

Зимин С.Д. в своих исследованиях отмечает, что «малое количество существующих в настоящий момент оборонных заводов имеют оборудование, способное производить массовый рыночный продукт» [6, с. 8]. Это оборудование либо безнадежно морально устаревшее, либо современное, но узкоспециализированное.

В принципе, приведенные подходы к оценке степени способности производителей оборонной продукции увеличить или даже начать вновь выпуск ПГН позволяют сформировать следующее утверждение. Предприятия, выпускающие продукцию двойного назначения или военную продукцию, гражданская версия которых имеет спрос на рынке, должны достигнуть необходимого уровня диверсификации за счет своей специализации, расширяя производственные масштабы, тиражируя основные применяемые технологии; производители особых видов вооружения или специальной техники, с массовым или единичным типом производства, могут увеличить или начать получать доход от реализации гражданской продукции, только освоив новый продукт.

В первом случае при этом наверняка будет необходимо оснащение новыми производственными мощностями, ввиду специализации имеющихся (в случае массового или крупносерийного производства), а также их приспособленности к партионному методу производства. Предприятиям с единичным или мелкосерийным типом производства, вероятно, удастся дополнительно загрузить участки, оснащенные универсальным оборудованием, но не специализированные производственные подразделения (сборочные, регулировочные, испытательные). То есть для достижения необходимого уровня диверсификации и таким производителям, очевидно, потребуются дополнительное оборудование.

В случае необходимости освоения нового продукта первоочередными задачами станут поиск и разработка такого продукта, и только потом освоение его промышленного производства.

Стоит отметить, что, в принципе, приведенные характеристики и умозаключения представляются справедливыми не только для специализированных предприятий-производителей оборонной продукции, но и для предприятий-разработчиков. Исходя из направленности проводимых работ, сформированных компетенций и сложившегося портфеля заказов на научно-исследовательские и/или опытно-конструкторские работы для таких предприятий выглядят логичными выводы, сформулированные для предприятий промышленности.

Изложенный подход к оценке возможностей диверсификации представляется вполне справедливым и, соответственно, требует выработки мер поддержки со стороны государства, учитывающих объективные особенности производителей продукции военного назначения.

В то же время концентрация внимания на предприятиях, имеющих сегодня низкие показатели доли ПГН, не должна оказать демотивирующего эффекта на те предприятия, которые сумели рационально использовать свои возможности диверсификации.

В качестве общей черты всех производителей оборонной продукции можно и нужно рассматривать государственное регулирование одного из важнейших экономических показателей: рентабельности, а точнее прибыли как источника финансирования развития хозяйствующего субъекта, в том числе плана мероприятий по диверсификации.

Государственное регулирование ценообразования на продукцию, поставляемую по ГОЗ, осуществляется в соответствии с положением, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 2 декабря 2017 года № 1465. В соответствии с требованиями указанного нормативно-правового акта, уровень рентабельности продукции, поставляемой по ГОЗ, устанавливается в размере: не более 1 % плановых привлеченных затрат и не более 25 % плановых собственных затрат на поставку (включая производство) продукции, но не менее 10 % плановых собственных затрат на поставку (включая производство) продукции по ГОЗ.

В случае, если доля собственных затрат в себестоимости составляет 20 % и более, плановая рентабельность не может быть менее 5 % себестоимости. При обосновании головным исполнителем государственного контракта необходимости направления части прибыли на развитие производства, плановая рентабельность продукции, поставляемой по ГОЗ, определяемой исходя из плановых собственных затрат, устанавливается в размере от 25 до 30 % от этих затрат.

Таким образом, можно сделать вывод, что государством предусмотрено повышение уровня прибыли в цене только в случае наличия у поставщика планов по развитию производства в части продукции военного назначения, но не в части диверсификации.

В то же время в современных источниках отмечается недостаточность определенного законодательно уровня рентабельности (прибыли) продукции, поставляемой по ГОЗ, в связи с тем, что в реальности существуют эффекты, определяющие заведомую недостижимость установленного планового уровня рентабельности. В их числе приводятся некомпенсируемые государственным заказчиком в составе цен затраты, несоответствие сроков планирования необходимым для своевременного и эффективного исполнения государственного контракта, как следствие, повышение вероятности получения штрафных санкций, предусмотренных контрактом, рост кредитной нагрузки, кстати, тоже обычно не принимаемых для расчета цен, и др. В результате влияния этих и иных эффектов при доле собственных затрат в структуре себестоимости на уровне 60 % вместо плановых 20 % прибыли на эти затраты (до вступления в силу постановления Правительства Российской Федерации от 21 мая 2022 года № 935), т. е. 12 % рентабельности затрат предприятие, исполняющее ГОЗ, фактически получает убыток при выполнении контракта, заключенного до 2019 г. [7, с. 12]. В данном случае наверняка моделируется крайне негативный сценарий, однако в целом положение дел остается тревожным: «средняя рентабельность почти полутора тысяч предприятий оборонного комплекса России составляет 6-8 %, что значительно ниже уровня промышленности в целом» [8, с. 224].

Представляется очевидным, что практика государственного регулирования цен, ориентированная на поддержание способности предприятий ОПК исполнять лишь ГОЗ, заведомо усложняет (если не делает нереальным) достижение заданного уровня диверсификации. Особенно если говорить о производителях узкоспециализированных, имеющих в структуре выручки минимальную долю ПГН.

Рассмотрение прибыли от реализации продукции, поставляемой по ГОЗ, в качестве источника финансирования процессов диверсификации выглядит целесообразным по нескольким причинам. Во-первых, возможность направления части прибыли, сформированной за счет исполнения ГОЗ, отражает рыночный механизм управления расширением производства. Предприятия как хозяйствующие субъекты в условиях рынка могут и должны самостоятельно определять наиболее перспективные и эффективные направления вложения прибыли и способы их реализации. Во-вторых, источником возврата заемных средств, привлеченных, в том числе для целей диверсификации, является, в конечном счете, прибыль. Учитывая стратегический характер поставленной задачи по достижению заданного уровня доли реализации ПГН в общей структуре доходов предприятий ОПК, предполагается реализация долгосрочных мероприятий. То есть генерация дополнительных объемов прибыли от освоения и выпуска ПГН может потребовать существенных вложений с длительным периодом окупаемости. Особенно такое предположение выглядит логичным в случае необходимости проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию новых продуктов, собственными силами предприятий или с привлечением сторонних разработчиков. Нельзя игнорировать тот факт, что вследствие имевших место кризисов многие предприятия-разработчики были ликвидированы или переориентированы, а промышленные предприятия были вынуждены организовать самостоятельное

научное сопровождение выпускаемого продукта, а также его модернизацию или даже разработку нового продукта в целях обеспечения текущей и перспективной конкурентоспособности. Финансирование таких работ осуществляется опять же за счет собственных средств предприятий, а в случае привлечения заемных средств требует отвлечения текущей прибыли на цели обслуживания задолженности и погашения кредитов. В-третьих, даже привлечение новых кредитов на цели диверсификации в виде приобретения производственного оборудования или организации научных работ требует участия в проекте собственных средств заемщика. Наконец, исходя из вышеизложенного, реализация механизма поддержки процесса диверсификации предприятий, выполняющих ГОЗ, через регулируемую прибыль продукции специального назначения будет распределяться пропорционально способностям таких предприятий к самостоятельному выходу на гражданские рынки. Имеется в виду следующее: предприятия, узкоспециализированные и до сих пор имеющие в портфеле заказов преимущественно контракты в рамках ГОЗ, смогут получить через регулирование прибыли продукции, поставляемой по ГОЗ, больший объем поддержки, чем предприятия, способные к диверсификации и, соответственно, имеющие меньшую долю продукции, поставляемой по ГОЗ, в структуре портфеля заказов. При этом предприятия, получающие сегодня внеплановую загрузку в рамках ГОЗ, могут получить дополнительную мотивацию, а также компенсировать внеплановые издержки, возникшие в связи с непредвиденными объективными отклонениями от своих планов, в том числе предусматривающих переориентацию усилий на рынки ПГН.

Суть предлагаемого подхода к государственной поддержке диверсификации предприятий ОПК сводится к повышению нормы рентабельности на плановый период до 2030 года с целью формирования базы собственных источников финансирования развития производств и разработки новых продуктов. При этом необходимо обеспечить реальную прибыльность предприятий, позволяющую не только продолжать производство специальной техники, но и обеспечивать расширенное воспроизводство основных средств, пополнение оборотных средств, выполнение социальных задач, а также формировать инвестиционную программу, в том числе в части диверсификации.

По большому счету сегодняшним исполнителям ГОЗ практически придется создать сопоставимое по масштабам и технологичности производство. И если текущий уровень доходности на деле позволяет выполнять государственные контракты на поставку оборонной продукции, то для производства и реализации такого же объема ПГН необходимы соответствующие инвестиции.

В то же время необходимо отметить, существующее положение дел в области государственного регулирования ценообразования на продукцию, поставляемую по ГОЗ. Практика применения индексного подхода, в первую очередь метода индексации базовой цены, призванного мотивировать производителей к генерации дополнительной прибыли, ставит вопрос о наличии такой прибыли в долгосрочной перспективе [9, с. 51]. Очевидно, что в первую очередь необходимо сформировать базу для формирования существенных объемов прибыли в настоящее время.

Текущее состояние развития предприятий ОПК России на фоне складывающихся условий повышает степень актуальности государственного содействия решению вопроса увеличения доли выпуска ПГН исполнителями ГОЗ. Среди них есть как узкоспециализированные, а значит имеющие сложности с выходом на гражданский рынок предприятия, так и производители продукции двойного назначения или продукта, адаптируемого к требованиям гражданского рынка. И тем и другим необходимо поддержание способности своевременного и полного исполнения ГОЗ, с учетом возможных отклонений от ожидаемых объемов, а также развитие в части диверсификации. Все эти мероприятия требуют финансовых вложений, в разной степени, в зависимости от структуры портфеля заказов предприятия, а также специфики его основного продукта.

Естественным и, в конечном счете, единственным нормальным источником финансирования инвестиционных расходов, обусловленных обновлением производственного комплекса, разработкой нового продукта и модернизацией существующего, наконец, поддержанием необходимого уровня оборотного капитала, а также кадрового потенциала является прибыль. Важно учитывать, что для предприятий промышленности, в том числе предприятий ОПК, стоимость кредитных ресурсов имеет критическое значение, в связи с невысокими показателями оборачиваемости, обусловленными как спецификой производства высокотехнологичной и сложной продукции, так и контрактными условиями. В такой ситуации потребности в инвестиционных ресурсах для предприятий ОПК, особенно намеренных реализовывать долгосрочные инвестиционные программы в целях диверсификации, крайне проблематично удовлетворить за счет кредитных источников.

Стоит отметить, что в качестве основной причины возникновения новых задач диверсификации ОПК предполагалось заметное сокращение ГОЗ. В таком случае предложение о рассмотрении текущей прибыли как источника финансирования может быть воспринято как несостоятельное. Однако до 2030 года – планового срока реализации задачи диверсификации – «предполагается также значительный объем финансирования реализации заданий государственной программы вооружения, государственного оборонного заказа и государственной программы развития ОПК» [10, с. 359]. А значит, возможно формирование необходимых объемов прибыли от реализации в качестве собственного источника финансирования программ развития отдельных предприятий.

В связи с этим представляется логичным совершенствование государственного регулирования ценообразования на продукцию, поставляемую по ГОЗ, в части формирования у производителей прибыли, достаточной для реализации упомянутых и иных задач, а также стимулирования через предложенный инструмент предприятий промышленности к достижению заданной структуры реализации к намеченному сроку.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Кравчук П.В., Хрусталеv Е.Ю. Основные причины и результаты диверсификации производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 85-6. С. 32–37.
2. Мишин Ю.В. Организационно-экономические аспекты государственной поддержки предприятий и организаций отечественного ОПК // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2019. Т. 10, № 2. С. 144–165.
3. Акимкина Д.А., Хрусталеv Е.Ю. Проблемы диверсификации ОПК: анализ зарубежных и российских источников // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2021. № 172. С. 228–248.
4. Гудкова О.Е. Необходимость реформирования производственных систем оборонных предприятий в связи с диверсификацией и сменой технологических укладов // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2019. № 6. С. 82–100.
5. Бакулина А.А., Назырова Д.Р., Топчий П.П. Финансирование производства гражданской продукции на предприятиях ОПК: трансформация бизнес-процессов // Экономические науки. 2019. № 173. С. 125–131.
6. Зимин С.Д. Формирование предпринимательских экосистем в оборонно-промышленном комплексе как путь к «мягкой» конверсии // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2021. № 2(45). С. 3–12.
7. Бочкарев О.И., Тюлин А.Е., Асанова Е.А. Жизненный цикл деятельности организаций ОПК: от фискальной экономики к мотивационной // Экономические стратегии. 2019. Т. 21. № 7 (165). С. 6–25. DOI 10.33917/es-7.165.2019.6-25.
8. Арбузов А.И., Мороз О.Н. Проблемы развития механизмов кооперации малого и среднего бизнеса в рамках технологической революции оборонно-промышленного комплекса России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2020. № 1 (80). С. 223–235. DOI 10.21295/2223-5639-2020-1-223-235.
9. Валидов И.Р., Кузнецов А.Л. Метод индексации базовой цены: мотивационная модель формирования цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу // Интеллектуальные системы в производстве. 2022. Т. 20, № 1. С. 49–55.
10. Писарева О.М. Обоснование подходов к анализу и оценке эффективности деятельности участников реализации программ диверсификации // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2021. Т. 12, № 4. С. 352–369.

Поступила в редакцию 19.10.2022

Валидов Ильяс Радикович, аспирант
ФГБОУ ВО «ИжГТУ им. М.Т. Калашникова»
426069, Россия, г. Ижевск, ул. Студенческая, 7
E-mail: oldbatiskaf@mail.ru

Кузнецов Андрей Леонидович, доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Удмуртского филиала Института экономики УрО РАН
426004, Россия, г. Ижевск, ул. Ломоносова, 46
E-mail: alkuznetsov_63@mail.ru

*I.R. Validov, A.L. Kuznetsov***POSSIBILITIES OF STATE SUPPORT FOR THE DIVERSIFICATION OF DEFENSE ENTERPRISES**

DOI: 10.35634/2412-9593-2022-32-6-981-986

The purpose of the article is to determine possible directions of state support for the diversification of defense industry enterprises. The paper is based on the study of modern researches and considers the current state of diversification of enterprises performing the government defense order. Also the paper studies the evaluation of possible directions of defense industry enterprises development concerning the production of civil products. As a result, the authors propose the need for government support to achieve the targeted level of civilian production by defense-industrial complex enterprises through government regulation of pricing for the products supplied under the state defense order. The paper offers the consideration of current profit as a source of financing the costs associated with the expansion or start-up of civilian products due to the assumed long-term nature of diversification programs. Additionally, the profit from the performance of government contracts for the supply of products under defense order is considered as a tool that takes into account the current state of order portfolios of defense enterprises and, therefore, assumes the proportional distribution of support measures taking into account the results achieved so far. The conclusions can be used in the study of the areas of state support for the diversification of defense industry enterprises, as well as in the consideration of pricing for products supplied under the state defense order.

Keywords: diversification, civil products, state defense order, defense industry, military-industrial complex, profitability, profit, sources of financing.

Received 19.10.2022

Validov I.R., Postgraduate student
Kalashnikov Izhevsk State Technical University
Studencheskaya st., 7, Izhevsk, Russia, 426069
E-mail: oldbatiskaf@mail.ru

Kuznetsov A.L., Doctor of Economics, Professor, Chief Researcher
Udmurt Branch of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences
Lomonosova st., 4b, Izhevsk, Russia, 426004
E-mail: alkuznetsov_63@mail.ru