

**НЕОБХОДИМОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА  
В РОССИЙСКОМ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ**

**THE NEED FOR THE FUNCTIONING OF MARKET MECHANISM  
IN THE RUSSIAN MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX**

**В.Н. Есаулов**

**V.N. Esaulov**

*Юргинский технологический институт (филиал)*

*Национального исследовательского Томского политехнического университета*

*Yurga Institute of Technology, Tomsk Polytechnic University Affiliate*

*Статья поступила в редакцию 18 ноября 2014 г.*

Изложена современная ситуация в ОПК Российской Федерации, обоснована необходимость вхождения ОПК в рыночные отношения. В оборонной промышленности нет опыта работы в новых условиях, кроме того, сложность внедрения рыночного механизма в ОПК predetermined by thoughtless privatization, hasty conversion, and rapid falling of volumes of state orders and other adverse conditions. Over the past two decades defense industry was substantially reorganized, but not all of these changes were effective. One of the examples is the calculation of prices for military products, made with the deflator of the Ministry of economy, which is not substantiated by any sensible calculations. Thus, already at the time of pricing the cost of the military products manufacturing is automatically underestimated. It should also be noted that there is inadequate training of top managers to work in new conditions, as well as the weak relation between their wages and profits.

За истекшие два десятилетия в оборонной промышленности произошла значительная реорганизация, но не всегда эти преобразования были эффективны, например расчеты цен на военную продукцию с учетом утверждаемого Министерством финансов дефлятора, который не обоснован практическими расчетами. Таким образом, уже на момент согласования цен автоматически занижается себестоимость изготовления военной продукции. Следует отметить и недостаточный уровень подготовки для работы в новых условиях топ-менеджеров и оплаты их труда, который слабо зависит от получаемой прибыли. На предприятиях ОПК необоснованно растут запасы, снижается оборот капитала, оперативно-календарное планирование также на недостаточном уровне – следует принимать меры и по сокращению мобилизационных мощностей. Кроме того, в ОПК почти нет конкуренции, которая является базой рыночных отношений, дает импульс экономическому росту.

Показана важность вложения значительных инвестиций в военную промышленность, приток которых сдерживается закрытостью предприятий ОПК, поэтому на государственном уровне необходимы законодательные меры, гарантирующие правовую защиту инвесторов. Исследованы действия рыночных механизмов в ОПК, проанализирован рост цен на военную продукцию, предложены меры по сокращению непроизводительных затрат по военной продукции, повышению уровня конкурентоспособности предприятий ОПК и качества продукции военного назначения, предлагается переход на более современные методы планирования, отвечающие требованиям рыночной экономики.

The article describes the current situation in the Russian defense industry, due to the necessity of its entry into the market. The defense industry has no experience in the new conditions, and the complexity of the introduction of market mechanisms in the defense industry is predetermined by thoughtless privatization, hasty conversion, and rapid falling of volumes of state orders and other adverse conditions. Over the past two decades defense industry was substantially reorganized, but not all of these changes were effective. One of the examples is the calculation of prices for military products, made with the deflator of the Ministry of economy, which is not substantiated by any sensible calculations. Thus, already at the time of pricing the cost of the military products manufacturing is automatically underestimated. It should also be noted that there is inadequate training of top managers to work in new conditions, as well as the weak relation between their wages and profits.

Reserves on the defense industry are growing unreasonably, circulation of capital is reduced, operational and calendar planning is also insufficient, there should be taken measures to reduce mobilization capacities. Also there is almost no competition in the defense industry, which is the basis of market relations and giving impetus to economic growth.

The article shows the importance of significant investment in military industry, the influx of which is constrained by the closure of military-industrial enterprises, so there is a need for legislative measures to guarantee the legal protection of investors.

The effect of market mechanisms in the defense industry was researched and the prices for military goods were analyzed. The author proposed measures to reduce waste of military products, improve the competitiveness of the defence industry enterprises, improving the quality of military products. The article proposes a transition to more modern methods of planning to meet the requirements of market economy.

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

*Key words:* market mechanism, pricing, level of competitiveness, investments, innovation.

Исследование проблем функционирования рыночного механизма связано с развитием представлений учёных-экономистов о теории организации как сложной динамической системы. Изучение важнейших этапов её развития в

русле процессно-системного подхода позволило не только отметить и учесть результаты основных теоретических исследований ряда выдающихся учёных-экономистов, но и показать обусловленность их взглядов объективным

экономическим процессам, в частности, изменениями в ходе воспроизводства и использования ресурсов, усложнением форм организации производственного процесса. Теоретико-методологическая направленность классического процессно-системного подхода заключается в возможности предвидеть смену технологий, потребителей, конкурентов, организационно-экономических факторов, оказывать влияние на внутренние перемены, возникающие в результате вынужденной адаптации предприятия к изменению среды, в которой оно работает.

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. Он имеет свои положительные стороны, свойственные только ему: даже при дефиците ресурсов, они эффективно размещаются; без трудностей работает при недостаточной информированности; быстрая приспособляемость к другим требованиям рынка; наиболее разумное применение научных достижений; возможность хозяйствующего субъекта самому решать вопрос о направлении своей деятельности; способность предоставлять товары и услуги в нужном количестве и высокого качества согласно запросам потребителей.

Государство, в свою очередь, берет ответственность за инфляцию, безработицу, охрану окружающей среды, бережное отношение к невозполнимым ресурсам, социальную защищенность своих граждан [1] и включает в зону своей ответственности много других функций, главная среди которых – обеспечение безопасности страны и ее граждан.

Оборонно-промышленный комплекс (далее – ОПК) России поставляет свою продукцию как на экспорт, так и для нужд российской армии, являясь мощным источником пополнения бюджета страны. И для руководства государства, и для военного руководства очень важно, чтобы как экономические, так и технические возможности ОПК были высоки. Рост экономики, удвоение ВВП и модернизация армии определены Президентом РФ В.В. Путиным в числе стратегических приоритетов России [2, с. 48].

У России нет опыта работы в рыночных условиях, в отношении ОПК сделано много непоправимых ошибок: непродуманная приватизация предприятий комплекса, скоропалительная конверсия, резкое сокращение госзаказа, потеря административного ресурса и др. Поэтому начинается процесс изучения, порой и копирования практических знаний развитых

государств в отношении функционирования военной промышленности в условиях рынка.

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

Рассмотрим сложившуюся практику ценообразования в ОПК. Поскольку госзаказ падает, растет себестоимость единицы изделия. Конечно, здесь есть и другие причины. Представители Министерства обороны (далее – Минобороны), к примеру, не соглашаются с ценами на металл, утверждая, что его можно купить дешевле. Конечно, возможно, если речь идет о вагонной поставке, но не в случае, если, предположим, необходимо только 50 кг этой марки стали. Заказчик закладывает в себестоимость изделия низкую заработную плату, не соответствующую реальной. Средняя зарплата предыдущего года умножается на какую-то мифическую цифру – дефлятор, утвержденный Министерством финансов. На 2010 г., например, утвержденный дефлятор – 1,034 [3]. Этот дефлятор не подкреплен никакими разумными расчетами. В результате для предприятия уже на этапе согласования цен автоматически закладывается перерасход по себестоимости, тогда как при расчете цен на военные изделия необходимо учитывать накладные расходы для военной продукции отдельно, а не средние сложившиеся по предприятию [4].

Существуют вопросы и о своевременности размещения государственного оборонного заказа для исполнения предприятиями ОПК. Госзаказ 2011 г. не был распределен до августа [3].

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

Опыт деятельности ведущих оборонных предприятий показывает, что в вопросах цены

и прибыли очень важен фактор оборота капитала. Анализ балансов около 150 предприятий ОПК Сибирского федерального округа (далее – СФО) за 2000–2013 гг. показывает, что почти везде растут запасы, незавершенное производство, готовая продукция, дебиторская задолженность. Ссылки на длительные циклы изготовления – несостоятельны, главное – неумелое управление. Корень этого зла – 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, а прибыль будет расти от количества оборотов капитала.

Весь мир с 1990 г. работает по недельному планированию, а в России – по квартальному. Запасы зашкаливают за мыслимые пределы. Сегодня все организации имеют электронную почту, Интернет, транспорт прекрасно работает, металлургия, химическая промышленность – так зачем иметь запасы на 365 дней, когда их можно сделать на 10 дней? Можем ли мы это позволить себе в XXI в., 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. Проведенный нами анализ годовой бухгалтерской отчетности предприятий ОПК СФО за 2000–2013 гг. привел к однозначному выводу: топ-менеджеры ОПК, посчитав себестоимость и прибыль 1 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, нормативы 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 [5] 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.

Рассмотрение вопроса мобилизационных мощностей позволяет констатировать, что государственным бюджетом не предусмотрено их содержание, и предприятиям приходится нести эти затраты, несмотря на скудность имеющихся

средств. Содержание мобилизационных мощностей отягощает накладные расходы предприятий, которые в отдельных случаях достигают 1000 % [6].

Нельзя не принимать во внимание влияние, которое оказывает содержание мобилизационных мощностей на затраты. К сожалению, в настоящее время методология определения предельного для оборонных предприятий резерва производственных мощностей не разработана. Нормативы мобилизационных мощностей подготовлены еще в 1940-х гг., когда не было межконтинентальных ракет, тогда как сегодня любой завод ОПК достигаем для противника, поэтому накопленный запас мобилизационных мощностей избыточен. Рациональнее будет распродать его в ближайшие 2–3 года, сохраняя мобилизационные мощности по оборудованию и технологии, а все необходимые запасы разместив на существующих федеральных складах мобилизационного резерва.

Рыночный механизм представляет собой целостную организационную форму, при которой происходят упорядочение деятельности, независимое ценообразование, основой становятся соглашения о взаимных обязательствах, все участники рынка имеют равные права, возможность выбрать любой вид труда, занятий, рынок охватывает все сферы деятельности, а управление становится менее централизованным, менее зависимым от государства, проявляется инициативность участников рынка, возникает необходимость отвечать за результаты своей хозяйственной деятельности. Функционирование рынка обеспечивается самофинансированием, а 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 почти не функционирует. Государственные корпорации, вертикально-интегрированные холдинги – огромный пласт госсобственности – не дают возможности развиваться конкуренции. Пожалуй, единственное ее присутствие наблюдается в борьбе за право получить госзаказ и конкуренции на

мировом рынке. В своей программной статье В. Путин пишет: «Проводя госзакупки, нужно стимулировать конкуренции. 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» [7].

Российская военная промышленность, как и военная промышленность СССР, работает под наблюдением военных представителей, когда все стадии изготовления вооружения проверяются представителями Минобороны, поэтому готовая отечественная продукция всегда качественная и не имеет брака и славится во всем мире – российское вооружение покупают около 70 стран мира [8]. Очень показателен пример ижевского завода, изготавливающего автоматы: цена изделия выше другой подобной продукции, но заказчики платят за качество, безотказность в работе, удобство применения в боевых условиях и простоту обслуживания.

На пресс-конференции, которую провел вице-премьер по ОПК Д. Рогозин в российской миссии при штаб-квартире Североатлантического Альянса, им было заявлено: «...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» [9].

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 [10]. Российский ОПК нуждается в инвестициях для проведения НИОКР, оснащения производства современным оборудованием, формирования оборотных средств и др. Но пока попытки привлечения иностранных инвесторов являются в основном безуспешными. Главная причина неудач – закрытость российского ОПК, плохая осведомленность потенциальных инвесторов о положении дел компаний, их перспективах [11], теперь еще и санкции.

Для того чтобы успешно руководить современным крупным объединением ОПК, надо четко понимать, к чему необходимо стремиться в дальнейшем развитии данной компа-

нии, какие задачи в связи с этим нужно решить. 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 [12]. Естественно начинается столкновение целей, которое с трудом нивелируется, поскольку общую цель в этом случае сформулировать невозможно, так как это связано с уступками, затрагивающими интересы каждой из сторон.

Для того чтобы обеспечить себе высокий уровень конкурентоспособности в обозримом будущем, компании ОПК должны иметь высококвалифицированных специалистов маркетинга, востребованные разработки научно-исследовательских работ в оборонной промышленности, оснащенность высокотехнологичным оборудованием [13].

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 [14] и 20 трлн руб. на закупку вооружения [15]. Такие огромные средства в ОПК не видели уже 20 лет. Но инфраструктура ОПК, топ-менеджеры ОПК, чиновники Минобороны и Министерства промышленности и торговли пока не готовы освоить эти средства качественно и в срок [16], для этого необходимо активно внедрять рыночные механизмы во все сферы экономики ОПК и особенно важно, чтобы управленческие решения соответствовали рыночным механизмам.

Таким образом, следует констатировать, что реализация изменений в деятельности предприятий ОПК не носит прямолинейного характера. Траектория изменений деятельности предприятий ОПК меняется в зависимости от действий активных элементов промышленно-

го комплекса, влияния внешней среды и целенаправленных управляющих воздействий. Постоянный мониторинг состояния реализации изменений деятельности предприятий ОПК предполагает необходимость регулярной корректировки всех параметров функционирования и запланированных конечных результатов деятельности всего промышленного комплекса России.

1. *Логунов В.* Роль государства в рыночной экономике. – URL : <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=15&page=9> (дата обращения: 15.12.2014).

2. *Моисеев В.* Актуальные проблемы России : монография. – М. : Директ-медиа, 2014. – 474 с.

3. *Вознесенский С.* Почему ВПК выступает за запрет закупок иностранной военной техники // Военное обозрение. – URL : <http://topwar.ru/5767-pochemu-vpk-vystupaet-za-zapret-zakupok-inostrannoy-voennoy-tehniki.html> (дата обращения: 19.04.2012).

4. *Иванов В.* Военное «железо» неуклонно дорожает // Независимое военное обозрение. – URL : [http://nvo.ng.ru/armament/2007-05-25/6\\_price.html](http://nvo.ng.ru/armament/2007-05-25/6_price.html) (дата обращения: 19.04.2012).

5. *Есаулов В.* 20 лет работы предприятий ОПК в рыночной экономике // Вестн. Том. гос. ун-та. Серия «Экономика». – 2012. – № 3 (19). – С. 11–18.

6. *Янукевич А.* Военная экономика в период реформ // Коммерсантъ-Власть. – 2001. – № 8. – С. 16–24.

7. *Путин П.* Быть сильными: гарантия национальной безопасности для России // Российская газета. – 2012. – 17 февраля. – С. 1.

8. *Рогозин Д.* Качество оружия лежит в основе многих побед // Военно-промышленный

курьер. – URL : <http://vpk-news.ru/articles/8673> (дата обращения: 26.04.2012).

9. Рогозин объявил о завершении периода закупки Россией образцов оружия за рубежом / Интерфакс-АВН // Новости ВПК. – URL : [http://vpk.name/news/63470\\_rogozin\\_obyavil\\_o\\_zavershenii\\_perioda\\_zakupki\\_rossiei\\_obrazcov\\_0\\_ruzhiya\\_za\\_rubezhom.html](http://vpk.name/news/63470_rogozin_obyavil_o_zavershenii_perioda_zakupki_rossiei_obrazcov_0_ruzhiya_za_rubezhom.html) (дата обращения: 19.04.2012).

10. Инновации в военном деле // Военно-промышленный курьер. – URL : <http://vpk-news.ru/news/226> (дата обращения: 19.04.2012).

11. *Аксенов П., Дробинина Е.* «Вертолеты России» не заинтересовали Лондонскую биржу / BBC. – URL : [http://www.bbc.co.uk/russian/business/2011/05/110511\\_ipo\\_helicopters](http://www.bbc.co.uk/russian/business/2011/05/110511_ipo_helicopters) (дата обращения: 19.04.2012).

12. *Литовкин В.* Деньги на оборону // Центр политического анализа. – URL : <http://www.tass-analytics.com/stories/dengi-na-oboronu> (дата обращения: 15.12.2014).

13. *Миллер А. Е.* Функционирование промышленных организаций в условиях становления «контактной» экономики // Вестн. СибАДИ. – 2013. – № 5 (33). – С. 135–139.

14. *Латухина К.* С дальним прицелом // Российская газета. – 2011. – 10 октября. – С. 3.

15. Александр Бриндииков: технологическое перевооружение оборонно-промышленного комплекса с темпом один процент в год – путь в никуда / Интерфакс-АВН. – URL : <http://www.old.militarynews.ru/excl.asp?ex=23> (дата обращения: 15.12.2014).

16. *Дзагуто В.* «Росатом» выделяет зарубежные проекты // Коммерсантъ. – 2011. – 8 июня. – С. 11.