**ДИПЛОМ**

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФАКТОРАМИ ПРОИЗВОДСТВА В КОРПОРАЦИЯХ (ОАО) ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ**

**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ 3

РАЗДЕЛ 1. деятельность КОРПОРАЦИй ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ по формированию ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА 9

1.1. Корпорации оборонной промышленности в экономике России 9

1.2. Инвестиции как источник формирования факторов производства в корпорациях оборонной промышленности 26

РАЗДЕЛ 2. МЕТОДЫ эффективного УПРАВЛЕНИЯ факторами производства в корпорациях оборонной промышленности 60

2.1. Инструментарий формирования факторов производства корпорации оборонной промышленности 60

2.2. Методические основы улучшения финансовых результатов корпорации оборонной промышленности 102

РАЗДЕЛ 3. Прикладные аспекты управления факторами производства в корпорациях оборонной промышленности 117

3.1. Зарубежный опыт управления формированием факторов производства 117

3.2. Основные аспекты стратегии эффективного управления факторами производства корпорации оборонной промышленности 151

Заключение 161

Список источников 165

# ВВЕДЕНИЕ

### *Актуальность проблемы*

В оборонной промышленности (ОП) России продолжаются социально-экономические преобразования, идет процесс трансформации форм собственности, возникают новые типы предприятий и организаций. С развитием рыночных отношений складывается новый механизм функционирования национальной экономики, при котором меняются производственные отношения и повышается ответственность субъектов рынка за результаты своей деятельности.

В этой связи развитие интеграционных процессов в оборонной промышленности, создание холдингов и других корпораций обусловлено необходимостью обеспечения технического, технологического, организационно-управленческого и экономического единства, непрерывности этапов управления производством и сбытом продукции.

По нашему мнению, может быть предложено много способов создания и развития корпораций в ОП. Суть многих из них сводится к решению проблемы операционной интеграции и долгосрочного финансирования производителей, в том числе за счет внебюджетных средств. Для этого существуют, например, административные, юридические и нормативные правовые методы.

Однако только этими методами решить проблемы обеспечения эффективного управления деятельностью корпораций оборонной промышленности, на наш взгляд, достаточно сложно. Именно поэтому в дипломе предложены экономические, статистические и финансовые методы и механизмы, позволяющие реализовать принципиально новые подходы к управлению формированием факторов производства в корпорациях оборонной промышленности России.

Как показывает зарубежный опыт, в отраслях национальной экономики, требующих значительных долгосрочных инвестиций, наиболее целесообразным является использование такой организационно-правовой формы, как открытое акционерное общество (корпорация).

В этой связи в дипломе вводится такое понятие как **корпорация оборонной промышленности** (КОП) – открытое акционерное общество, действующее в области производства вооружения и военной техники, которое может, на наш взгляд, в ближайшем будущем прочно войти в практику оборонно-промышленного комплекса России. В частности, под это определение подпадают такие предприятия оборонной промышленности, как АВПК "Сухой", МАПО "МиГ", ОАО "Уралмашзаводы" и др.

В рамках данного выше определения может быть сформулирован основной понятийный аппарат, применяемый в дипломном исследовании. Факторы производства – особо важные элементы или объекты, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности. Капитал – совокупность средств труда, которые используются в производстве. Пассивы – источники финансирования деятельности КОП. Процесс формирования факторов производства – процесс привлечения финансовых ресурсов с помощью различных инструментов рынка капитала. Стратегия эффективного управления формированием факторов производства – элемент стратегии КОП, имеющий своей основной задачей разработку долгосрочного плана формирования факторов производства КОП. В рамках дипломной работы понятия "капитал" и "ресурсы" выступают синонимами.

Использование организационно-правовой формы "открытое акционерное общество" позволит, по нашему мнению, более эффективно применять различные экономические механизмы, к которым, в частности, относятся: экономическая интеграция производителей вооружения и военной техники (ВВТ), участвующих в производственном цикле, оптимизация затрат и пассивов (источников финансирования деятельности). Одним из главных критериев успешного использования экономических механизмов является эффективное формирование пассивов предприятия, получающих свое денежное выражение в сумме прибыли.

Известно, что прибыль в одной из своих функций является источником формирования факторов производства в корпорациях оборонной промышленности. С изменением условий функционирования, которое вызвано реформированием экономики и хроническим недофинансированием оборонной промышленности возрастает значение обеспечения минимизации затрат на использование факторов производства.

Поэтому возникает ***практическая необходимость*** установления общих принципов управления процессом формирования факторов производства в корпорациях оборонной промышленности с помощью использования современных методов планирования и прогнозирования, а также стратегического управления изменениями в их структуре.

Однако публикаций, посвященных проблеме управления формированием факторов производства в корпорациях оборонной промышленности, а также рассмотрению процесса их перераспределения как элемента производственной системы КОП, в отечественной литературе еще недостаточно, поэтому сделать какие-либо методические выводы по ним очень трудно, а зачастую просто невозможно.

Непроработанность вопросов методического обеспечения процесса эффективного управления формированием факторов производства в корпорациях оборонной промышленности и вызванные этим сложность, многообразие и неоднозначность формулировок в существующих нормативных и законодательных актах, подтверждают ***актуальность*** избранной темы диплома и обусловливают ***целесообразность*** проведения дипломного исследования.

***Цель дипломной работы*** – разработка комплексного инструментария для эффективного управления формированием факторов производства в корпорациях оборонной промышленности.

В соответствии с целью работы в рамках исследования были поставлены следующие ***задачи:***

1. Провести экономический анализ текущего положения и основных результатов деятельности корпораций оборонной промышленности в России.

2. Создать комплексный экономический инструментарий эффективного управления процессом формирования факторов производства корпораций оборонной промышленности.

3. Разработать методику прогнозирования потребностей в факторах производства для удовлетворения экономических интересов корпораций оборонной промышленности.

4. Выявить резервы привлечения капитала как фактора производства на основе анализа основных экономических показателей корпораций оборонной промышленности. Сформулировать рекомендации по улучшению структуры факторов производства.

5. Определить основные аспекты эффективного стратегического управления процессом формирования факторов производства как элемента цикла управления деятельностью корпораций оборонной промышленности.

***Объектом исследования*** в дипломной работе выступает корпорация оборонной промышленности, действующая в новых экономических условиях России и осуществляющая управление экономическими аспектами своей деятельности, в том числе формирующая факторы производства в соответствии со своими целями.

***Предметом исследования*** является становление экономическиех отношений по поводу реализации управленческих функций в процессе формирования факторов производства в корпорации оборонной промышленности.

***Практическая значимость*** дипломной работы заключается в разработке методического аппарата, подготовке предложений и рекомендаций, которые апробированы, могут быть внедрены в практическую деятельность корпораций оборонной промышленности и использованы в инструктивных материалах Министерства обороны РФ и Министерства Российской Федерации по налогам и сборам, а также в аналитической работе Министерства финансов Российской Федерации.

# РАЗДЕЛ 1. деятельность КОРПОРАЦИй ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ по формированию ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Оборонная промышленность как сектор национальной экономики наиболее уязвима с точки зрения финансовой стабильности. Это обусловлено тем, что предприятия, действующие в оборонном секторе, зачастую закрыты для внешних источников инвестиций. Однако проводимая в последнее время либерализация международных экономических отношений дает основания полагать, что в ближайшей перспективе приток инвестиций в данный сектор экономики будет увеличиваться. В этой связи представляется целесообразным рассмотреть возможные направления деятельности корпораций оборонной промышленности (КОП) по привлечению финансовых ресурсов.

## 1.1. Корпорации оборонной промышленности в экономике России

В настоящее время в России государство является крупнейшим собственником. По данным Мингосимущества РФ, в федеральной собственности находится 20 тыс. предприятий и организаций, 13 тыс. унитарных предприятий, государство владеет 4866 пакетами акций предприятий, а также более чем тысячью “золотых акций”. В уставном капитале 831 АО величина доли федеральной собственности составляет более 50%, в 2004 АО – от 25% до 50%, в 1400 АО – до 25% и в 631 АО государство имеет “золотую акцию”. В его собственности находится 700 пакетов акций предприятий топливно-энергетического комплекса, 1300 пакетов акций предприятий транспорта, 370 пакетов акций корпораций оборонной промышленности (рис. 1) [6].

***Рис. 1. Соотношение государственных пакетов акций***

***по основным отраслям экономики***

Тем не менее, экономическое состояние экономики в целом и предприятий, находящихся в федеральной собственности, в частности, оставляет желать лучшего. Показатели, характеризующие общую динамику инвестиций (в % к предыдущему году), приведены на рис. 2 [2].

***Рис. 2. Динамика инвестиций в Российскую экономику***

***(в % к объемам инвестиций предыдущего года)***

В табл. 1 и на рис. 3 для сравнения приведены обобщенные показатели экономики ведущих стран [1].

Таблица 1

Обобщенные показатели экономики ведущих стран (в 2000 г.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Единица измерения | ВНП | Госбюджет | Военный бюджет | Расходы на ОКР и закупки ВВТ |
| США | млрд. долл. | 7140 | 1612 | 268 | 90 |
| Германия | % от США | 30 | 19 | 13 | 6,4 |
| Франция | % от США | 20 | 17 | 16 | 17 |
| Великобритания | % от США | 16 | 23 | 13 | 14 |
| Италия | % от США | 15 | 25 | 9 | 3 |
| Россия | % от США | 6,2 | 5,6 | 6,2 | 4,1 |

***Рис. 3. Соотношение основных показателей современного***

***экономического состояния США и России (млрд. долл.)***

Оборонный комплекс является наиболее качественным компонентом экономики народного хозяйства страны и характеризуется высоким научно-техническим и промышленным потенциалом, соответствующим мировому, конкурентоспособностью военной продукции на мировом рынке, высоким уровнем научных разработок, наличием квалифицированных кадров. Наряду с военной продукцией оборонный комплекс в состоянии обеспечивать выпуск значительных объемов сложной наукоемкой продукции народнохозяйственного назначения.

Оборонный комплекс любой страны занимает особое место, отличается от других секторов экономики и имеет следующие специфические черты [28]:

* повышенные требования к качеству производимой продукции;
* преобладание госзаказа на производство военной техники (монополия покупателя);
* долгосрочность и капиталоемкость большинства проектов, связанных с инвестиционным циклом;
* менее высокая скорость обновления продукции;
* особые информационные условия, ограничивающие кооперацию;
* наукоемкость и высокотехнологичность производства;
* высокая специализация и монополизация на рынке продавца;
* преимущественно затратный способ формирования цен на продукцию;
* наличие избыточных (мобилизационных) мощностей;
* отсутствие наработанного механизма передачи технологий;
* высокая секретность;
* неоднородность НИОКР по степени специализации.

Отечественные КОП, обладая всеми характерными чертами оборонного комплекса, имеют ряд характерных особенностей:

* ярко выраженный олигополистический характер (90% российской промышленной продукции выпускается в отраслях, насчитывающих не более трех производителей соответствующего ей вида);
* многократное дублирование однотипных исследований и производства внутри одной отрасли и наличие аналогичных исследований и производств в различных отраслях;
* блокада мировым сообществом импортно-экспортных операций, затрагивающих оборонную сферу;
* более высокие барьеры между гражданским и военным секторами экономики, разрыв в научно-технологическом развитии;
* высокая доля военной и низкая доля гражданской экспортной продукции.

На микроуровне можно выделить следующие характерные современные черты отечественных КОП:

* крупные размеры предприятий (по количеству занятых и отдельных производительных единиц);
* тяжелое финансовое положение большинства предприятий, связанное с резким снижением государственного оборонного заказа;
* высокий уровень вертикальной интеграции и натурализации производства, замкнутость предприятий (весь шлейф комплектующих часто производится одним предприятием).

В течение послевоенных десятилетий в СССР, и прежде всего в Российской Федерации, формировался мощный оборонный комплекс, рассчитанный на обеспечение вооружением и военной техникой не только армии Советского Союза, но и стран Варшавского договора. Оборонная промышленность была интегрирована в планово-распределительную систему и извлекала из этого максимальный результат.

В ОК СССР была сосредоточена большая часть научно-технического потенциала. Так, в 1990 г. объем НИОКР, выполненных в ОК, составил 79% от их общего объема. При этом НИОКР непосредственно в интересах обороны составляли 53% от общего объема работ, выполненных в стране. В 1991 г. оборонные НИОКР составляли 46% [10].

Существовавшая система управления в лице Госплана, Государственной комиссии Совета Министров по военно-промышленным вопросам полностью руководила деятельностью предприятий оборонного комплекса. При этом оборонный комплекс всегда находился в льготном положении. Начиная от фондированного распределения ресурсов, заканчивая заработной платой рабочих и служащих, которая в среднем по отраслям промышленности была выше на 10-15%, чем в народном хозяйстве.

К началу 1991 г. стоимость производственного потенциала оборонного комплекса составляла лишь 6,4% от стоимости производственных фондов промышленности. Активная часть в общей стоимости основных фондов составляет 59% против 61% в гражданском машиностроении, в том числе: импортное оборудование составляет 17,9 % против 27,2% в машиностроении, 35% - в химико-лесном комплексе и 22,2% - в целом по стране. При этом к началу 90-х гг. на долю ОК приходилось 20-25% ВВП бывшего СССР [71].

Оборонный комплекс производил половину товаров народного потребления машиностроительного производства. Кроме того, на предприятиях ОК выпускалось от 80 до 100% различного вида сложной бытовой техники.

Интеграция оборонного комплекса в народное хозяйство, наличие в нем высокоинтеллектуального и производственного потенциала позволяла ему выполнять следующие макроэкономические задачи:

* экономическое обеспечение оборонной безопасности страны;
* обеспечение ускорения научно-технического прогресса;
* обеспечение товарного рынка страны технически сложной продукцией гражданского назначения.

После распада СССР Россия получила 80% мощностей ОК, но самостоятельно способна производить только 17% конечной оборонной продукции. На Украине остались предприятия, выпускающие стратегические ракеты, авианосцы; в государствах Балтии – предприятия радиоэлектроники и приборостроения. За рубежом оказались многие предприятия по производству комплектующих. Из 88 станкостроительных заводов в России осталось 43, на которых не производятся многие виды станков [69].

На момент распада СССР удельный вес научных организаций оборонного комплекса Российской Федерации от союзного составлял около 74% по количеству научных организаций и 85% - по численности работающих. На 86% производственных мощностей было сосредоточено 88% основных фондов [49].

В настоящее время общее количество предприятий и организаций оборонной промышленности Минэкономики составляет около 1700, из них 40% – государственные, 30% – акционерные общества с участием государства и 30% - полностью частные предприятия. На данных предприятиях занято свыше 2 млн. чел. [49].

Таким образом, с точки зрения потенциальных возможностей, оборонный комплекс России в состоянии выполнить стоящие перед ним задачи.

Однако, начиная с 1989 г., оборонный комплекс подвергается конверсии, глубина и масштабы которой по своей сложности и ответственности не имеют аналогов в мировой практике. Это связано с огромными объемами и быстрыми темпами сокращения производства вооружений и военной техники, проводимыми без предварительной подготовки предприятий ОК.

Конверсия оборонного комплекса беспрецедентна как по масштабам, так и по характеру проведения. При этом неоднократно изменялась структура управления комплексом, что создавало определенные трудности. Вначале девять оборонных министерств, замыкавшихся на Государственную комиссию по военно-промышленным вопросам были подчинены Министерству промышленности РФ. Впоследствии оборонные министерства стали его департаментами. В 1992 г. при этом Министерстве был создан комитет оборонных отраслей промышленности, статус которого в ноябре 1993 г. был поднят до уровня государственного в составе главных управлений. В 1996 г. Государственный комитет по оборонным отраслям промышленности был преобразован в одноименное министерство (Указ Президента РФ от 09.05.1996 г. №  686), которое в 1997 г. было ликвидировано, а отрасли подчинены Минэкономики РФ [48].

Разработкой и производством вооружения и военной техники занимаются также Министерство атомной промышленности и Ракетно-космическое агентство. Ракетно-космическое агентство (РКА) образовалось после того, как из Министерства общего машиностроения в процессе реорганизации выделились две самостоятельные структуры – собственно ракетно-космическое агентство и ракетно-космическая промышленность как одна из отраслей оборонной промышленности.

Министерство Российской Федерации по атомной энергии (Минатом России) – уникальный многоотраслевой научно-промышленный комплекс, объединяющий мощный научно-технический потенциал предприятий ядерно-топливного цикла, производство ядерного оружия, атомные электростанции и инфраструктурные направления.

Исходя из изложенного, структура оборонного комплекса России в настоящее время имеет вид, представленный на рис. 4 [87].

|  |
| --- |
| **Военно-техническая комиссия при Президенте РФ** |
|  |  |
|  |  |  |  |
| Министерство экономики |  | Ракетно-космическое агентство |  | Министерство атомной промышленности |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Оборонные отрасли |  | Концерны и корпорации |  | НИИ и КБ |  | Концерны и корпорации |  | НИИ и КБ |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Концерны и корпорации |  | НИИ и КБ |  | Промышленные предприятия |  | Промышленные предприятия |
|  |  |
| Промышленные предприятия |  |  |  |  |

***Рис. 4. Структура оборонного комплекса Российской Федерации***

Есть ряд особенностей, на которые хотелось бы обратить внимание.

Во-первых, как видно из рисунка, оборонный комплекс представлен тремя по сути самостоятельными элементами. Если ранее он управлялся Государственной комиссией Совета Министров по военно-промышленным вопросам, то сегодня роль управленческого начала выполняет Военно-техническая комиссия при Президенте РФ.

Вторая особенность состоит в том, что когда в открытой печати идет речь об оборонном комплексе, то авторы оперируют в основном данными лишь по Министерству экономики РФ.

В-третьих, когда речь идет о включении Ракетно-космического агентства и Министерства атомной промышленности в оборонный комплекс, прежде всего учитывается лишь та часть выпускаемой ими продукции, которая предназначена для оборонных нужд государства.

Сегодняшнее состояние КОП характеризуется следующими показателями.

Реализация взятых Россией международных обязательств в области военного производства и финансово-экономический кризис в стране привели к резкому сокращению оборонного заказа: в 1997 г. он сократился по сравнению с 1991 г. в шесть раз, около 3 млн. чел. оказалось без работы. По ряду позиций востребованность государством оборонно-промышленного потенциала составляет всего 25%. В то же время ощущается дефицит мощностей по выпуску перспективных видов вооружений [62].

За 1992-2004 гг. выпуск продукции в оборонном комплексе сократился в 8 раз.

На предприятиях КОП ухудшилась технологическая и возрастная структура основных фондов и прежде всего их активной части (до 40% активной части основных фондов составляет морально устаревшее оборудование).

Динамика объемов производства в оборонном комплексе представлена в табл. 2 и 3 [89].

Как видно из таблицы 2, хроническое недофинансирование оборонного комплекса привело к тому, что к концу 2004 г. объем производства составил всего 22,7% от уровня производства 1991 г. При учете конверсионных 1989-1991 гг. истинное положение дел в ОК окажется значительно сложнее.

Таблица 2

Динамика объемов производства в КОП Российской Федерации

(в процентах к 1991 г.)

|  |  |
| --- | --- |
| Виды | Годы |
| Продукции | 1994 г. | 1995 г. | 1996 г. | 1997 г. | 1998 г. | 2004 г. | 2000 г. |
| Всего товаров | 100 | 80,4 | 64,6 | 39,2 | 31,2 | 22,7 | 24,2 |
| Гражданская продукция | 100 | 99,6 | 85,6 | 52,6 | 41,3 | 29,1 | 33,6 |
| Военная продукция | 100 | 49,5 | 32,5 | 19,6 | 16,6 | 12,8 | 18,8 |

История государственного развития не знает уменьшения объемов производства вооружения и военной техники более чем на 5-7%. Это та величина, на которой оборонный комплекс испытывает определенные трудности в странах со стабильной экономикой. В России же только в первом полугодии 1991 г. сокращение военных заказов составило 24%, во втором полугодии – 68%. Наиболее тяжелым для ОК оказался 1992 г. Если за первые три года конверсии (1989-1991) расходы на оплату вооружения и военной техники (еще по СССР) были сокращены на половину, то только за 1992 г. они уменьшились в России сразу на 68%. В этот же год расходы на оборону от валового национального продукта снизились почти на половину [41].

В научной сфере КОП в настоящее время сложилась следующая ситуация.

Начиная с 1992 г. порядок финансирования и проведения оборонных НИОКР разрушается. Исследовательские работы, обычно рассчитанные на 2-5 лет, не могут быть реализованы при краткосрочном и нерегулярном финансировании. Если до 1990 г. расходы на НИОКР составляли 3,6-4,7% от ВВП, то в 1997 г. они равнялись только 0,3-0,4%. Расходы на оборонные НИОКР составляют порядка 7% от общих расходов на оборону (в США – 22-23%). Оплата НИОКР в 1996 г. осуществлена в размере только 62% от плана, а в 1997 г. – 4,5% [102].

Таблица 3

Динамика объемов производства в оборонном комплексе РФ по отраслям

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Отрасли | В % к предыдущему году | 2000 г. в |
| оборонного комплекса | 1996 г. | 1997 г. | 1998 г. | 2004 г. | % к 1995 г. |
| Общий объем продукции |
| Всего по КОПВ том числе: | 82 | 84 | 65 | 85 | 38 |
| авиационная | 84 | 81 | 53 | 86 | 31 |
| судостроительная | 89 | 88 | 74 | 95 | 55 |
| радиопромышленность | 84 | 93 | 63 | 69 | 34 |
| средств связи | 74 | 78 | 56 | 66 | 21 |
| электронная | 72 | 66 | 55 | 83 | 22 |
| вооружений | 84 | 82 | 62 | 75 | 32 |
| боеприпасов | 70 | 82 | 64 | 79 | 29 |
| ракетно-космическая | 94 | 95 | 71 | 92 | 58 |
| атомная | 100 | 103 | 80 | 99 | 82 |
| Справочно: по промышленности РФ | 81 | 84 | 70 | 97 | 52 |
| Объем военной продукции |
| Всего по КОПВ том числе: | 62 | 70 | 61 | 80 | 21 |
| авиационная | 61 | 64 | 47 | 93 | 17 |
| судостроительная | 81 | 76 | 87 | 107 | 57 |
| радиопромышленность | 59 | 70 | 71 | 68 | 23 |
| средств связи | 56 | 71 | 59 | 58 | 14 |
| электронная | 42 | 36 | 57 | 100 | 9 |
| вооружений | 66 | 78 | 67 | 79 | 27 |
| боеприпасов | 23 | 103 | 83 | 82 | 16 |
| ракетно-космическая | 64 | 93 | 70 | 87 | 36 |
| атомная | 97 | 77 | 66 | 73 | 36 |
| Объем гражданской продукции |
| Всего по КОПВ том числе: | 93 | 89 | 67 | 87 | 48 |
| авиационная | 113 | 91 | 58 | 83 | 49 |
| судостроительная | 95 | 92 | 74 | 99 | 64 |
| радиопромышленность | 102 | 101 | 56 | 69 | 40 |
| средств связи | 91 | 82 | 54 | 72 | 29 |
| электронная | 84 | 73 | 55 | 81 | 27 |
| вооружений | 92 | 83 | 60 | 74 | 34 |
| боеприпасов | 86 | 81 | 60 | 78 | 33 |
| Ракетно-космическая | 105 | 96 | 75 | 94 | 71 |
| атомная | 103 | 109 | 83 | 103 | 96 |

Практически разрушена отечественная электроника, потеряна важнейшая для народного хозяйства отрасль – метрология, в отрасли боеприпасов и спецхимии потеряны целые направления науки и производства.

Особо тревожное положение в науке связано с утечкой умов (в течение 1991-2004 гг. эмигрировали свыше 100 тыс. высококвалифицированных специалистов). По сравнению с 1991 г. численность работников оборонных НИИ и КБ сократилась на 53-60% (распадаются уникальные коллективы Таганрогского НИИ связи, ЦНИИ Гидроприбор, Института прикладной физики, НПО “Геофизика” и др.) [101].

В России в настоящее время нет серийного производства сложных образцов ВВТ. Шесть авиазаводов, оставшихся в России, выпускают ежегодно на внутренний рынок 1-2 самолета и на экспорт 15 (ранее выпускали только боевых 545 самолетов в год). Полностью прекращено производство боеприпасов, ракет “воздух-земля”, систем ПВО.

В результате доля современных образцов ВВТ в войсках продолжает снижаться (в 1995 г. – 30%, прогноз на 2000 г. – 10%, в то время, как в армиях НАТО и США эта доля составляет 60-70%). Динамика загрузки предприятий КОП (в %) государственным оборонным заказом в 1993-1997 гг. представлена в табл. 4.

Таблица 4

Объемы оборонного заказа (%)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1993 г. | 1995 г. | 1997 г. |
| Не имели оборонного заказа | 23,8 | 26,3 | 30 |
| Оборонный заказ до 25% | 31,0 | 30,1 | 20 |
| Оборонный заказ 25-50% | 18,1 | 17,8 | 23 |
| Оборонный заказ 50-75% | 11,2 | 13,0 | 11 |
| Оборонный заказ свыше 75% | 7,9 | 12,8 | 16 |

Кризисное положение в оборонной промышленности характеризуется:

* спадом производства и деформацией его структуры, прекращением или сокращением до минимума выпуска ряда важных видов и классов продукции, необходимых для обеспечения Вооруженных Сил страны современными вооружением и военной техникой, а также гражданских отраслей экономики и населения - гражданской продукцией и конкурентоспособными видами товаров народного потребления;
* сокращением инвестиций и, как следствие этого, быстрым моральным и физическим старением производственного аппарата, ухудшением технологической и возрастной структуры основных производственных фондов и прежде всего парка машин и оборудования;
* продолжающейся тенденцией сокращения численности высококвалифицированного персонала, снижением квалификационного уровня и значительным повышением среднего возраста научно-производственного персонала, низким уровнем заработной платы;
* неудовлетворительной организационной структурой, образовавшейся в ходе акционирования и приватизации, сводившихся к неоправданному дроблению оборонных предприятий, разрыву ранее существовавших технологических цепочек, а в ряде случаев приведших к потере контроля со стороны государства.

Главными причинами сложившегося в оборонном комплексе неблагоприятного положения явились:

* глубокий экономический кризис в стране;
* снижение роли государства в регулировании экономики, в том числе производства ОК;
* резкое снижение внутреннего спроса, усиление иностранной конкуренции на внутреннем рынке;
* острая нехватка финансовых средств для осуществления инвестиционных проектов, резкое снижение объемов бюджетного финансирования;
* хаотичность процесса конверсии, ее непродуманность (переход на гражданское производство осуществляется без учета внутреннего спроса, уровня цен, конкуренции), неподготовленность управленческого аппарата к рыночным условиям деятельности;
* нарушение, а то и полный разрыв технологических связей, потеря мощностей ОК в результате поспешно проводимых акционирования и приватизации;
* отсутствие долгосрочной перспективы по программам вооружений, объемам и номенклатуре оборонного заказа, что не позволяет формировать долгосрочную техническую политику в области создания вооружений;
* недостаточное нормативно-правовое обеспечение деятельности оборонного комплекса.

По нашему мнению, в сложившейся ситуации не был учтен следующий основной принцип: переход к рыночным отношениям должен быть процессом научно обоснованным, методологически обеспеченным и защищенным в правовом отношении*.* Его этапы должны быть взаимосвязаны и представлять собой логически обусловленную систему мероприятий.

Либерализация цен отрицательно сказалась на положении всех государственных институтов. Фактически государство само оказалось неплатежеспособным. Стихийный, неконтролируемый рост различных финансовых структур стал причиной оттока из производственной сферы значительных денежных средств.

Россия далеко не первая и не единственная страна, вставшая на путь рыночных преобразований, однако глубина и продолжительность кризиса оказались самыми продолжительными. Страны с рыночной экономикой, сталкиваясь в процессе своего развития с определенными трудностями или попадая в полосу кризисов, изменяли методы управления экономикой. В конце 70-х - начале 80-х гг. широкое развитие получили теория экономики предложения и монетаризм. В различных странах эти направления приобретали национальную окраску. “Рейганомика” - в США, политика “жесткой экономии” - во Франции, “неолиберализм” - в ФРГ. Однако схожим оставалось отношение в этих странах к оборонному комплексу – военные расходы оставались на достаточно высоком уровне.

Оборонный комплекс выполнял роль “локомотива”, стимулируя экономический рост через стабильность военных заказов частному сектору со стороны государства. Например, американская военная корпорация General Dynamics получает 95% прибыли за счет государственных заказов. Попытки отдельных авторов отвергнуть данный путь для отечественной экономики со ссылкой на скудность бюджетных средств не совсем обоснованы. Причины дефицита средств - несколько в другом: финансовые средства государства оказались бесконтрольны со стороны самого же государства. Достаточно вспомнить всплеск “деловой” активности различных финансовых пирамид, прокручивающих огромные суммы, а впоследствии скандально развалившихся.

В условиях экономической нестабильности правительственные заказы должны обеспечивать отечественным оборонным предприятиям определенный устойчивый объем выпуска продукции, реализация которой должна проходить через рынок.

При таком подходе оборонные предприятия сумели бы накопить конкретную прибыль. На практике получалось обратное. В результате сокращения госзаказа прибыль оборонных предприятий сократилась, резко ухудшились все экономические показатели.

Со стороны государства не было принято эффективных мер, способствующих защите отечественных производителей, в том числе производителей оборонной продукции.

Либерализация цен сделала продукцию КОП народнохозяйственного назначения дорогой при низком качестве, а либерализация внешнеэкономической деятельности позволила крупным западным фирмам захватить отечественный рынок. В результате продукция КОП зачастую оказывается невостребованной на внутреннем рынке, что приводит к сокращению ее производства со всеми вытекающими отсюда последствиями. Показателен в этом отношении пример радиоэлектронной промышленности. В 1995 г. ее финансовое положение ухудшилось из-за нехватки оборотных средств. Если с 1991 по 1993 г. российская радиопромышленность выпускала по 2,5 млн. телевизоров в год, то в 1994 г. в результате спада производства это количество сократилось вдвое. А в 1996 г. в России выпущено всего несколько десятков тысяч телевизоров. Сегодня из общего числа телевизоров, представляемых к продаже в России, доля отечественных телевизоров составляет менее 9%.

Подобное положение дел сложилось практически во всех отраслях КОП, занятых производством товаров бытового назначения. Можно с большой степенью сожаления констатировать, что российские предприятия теряеютотечественные рынки. Сегодня такие гиганты отечественного производства, как ЗиЛ, АЗЛК, КамАЗ попали в разряд банкротов, десятки тысяч работников оказались без средств к существованию. И причина этого не только в том, что отечественные производители оказались не готовы к функционированию в рыночных условиях. Просто государство в очередной раз поставило их в экстремальные условия, взяв курс не на поддержку и развитие отечественных технологий и производств (в том числе и высоких) как условия прорыва в будущее, а выбрав сырьевую направленность экономики России, что подтверждает структура экспортно-импортных операций.

Практика показывает, что поворот к проблемам оборонного комплекса идет крайне медленно. Более того, иногда принимаются решения, которые противоречат не только интересам ОК, но и экономическим интересам России.

В качестве примера можно отметить подписанное в апреле 1996 г. постановление Правительства Российской Федерации, предусматривающее снижение импортных таможенных пошлин на многие виды нефтегазового оборудования в 4 раза – с 20 до 5 % от таможенной стоимости. Это было сделано в тот момент, когда отечественные оборонные предприятия освоили выпуск практически всех видов оборудования для нефтегазового комплекса. Данный факт не может не вызывать беспокойств, ибо производство оборудования для нефтегазового комплекса – одна из немногих областей конверсии, где существует устойчивый платежеспособный спрос.

Несложно представить себе, к каким последствиям может привести снижение таможенных пошлин в связи с реализацией ряда крупнейших совместных проектов по освоению российских нефтегазовых месторождений.

Для их обустройства потребуется значительное количество оборудования, платежеспособный спрос на которое значительно возрастает. По оценкам специалистов, например, только нефтяной проект по Сахалину потребует около 28 млрд. долл., из них около 20 млрд. составляет стоимость оборудования.

Основной мировой поставщик нефтегазового оборудования – США. Само собой разумеется, что отдать российским производителям такой выгодный проект они не хотят. Для постепенной ориентации на свою продукцию США готовы кредитовать российской нефтегазовый комплекс.

Подобное проявление лояльности по отношению к западным производителям не только подрывает экономические основы функционирования оборонного комплекса, но и вступает в прямое противоречие с основными положениями Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации, в которой, в частности, отмечается, что завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка России является одной из наиболее вероятных угроз экономической безопасности РФ.

Для разработки комплексной инвестиционной программы для корпораций оборонного комплекса, на наш взгляд, логично определить место, занимаемое оборонной промышленностью в настоящее время в экономике России.

## 1.2. Инвестиции как источник формирования факторов производства в корпорациях оборонной промышленности

Функционирование корпораций оборонной промышленности основывается на использовании факторов производства и получении от их использования соответствующих доходов. Под факторами производства понимаются особо важные элементы или объекты, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности.

В рыночном товарообороте факторов производства есть свои особенности, хотя в целом и здесь действует механизм конкурентного равновесия цен. За производственными ресурсами, вовлекаемыми в хозяйственную деятельность, всегда стоят их собственники (земли, капитала, труда, знаний и т.д.), и ни один из них не передаст безвозмездно право использования того или иного ресурса другим лицам. Поэтому движение основных элементов производства, их присвоение, распоряжение ими и использование затрагивает более глубинные общественно-экономические отношения.

Для последних десятилетий характерным является рост ресурсных затрат и как результат – снижение доходности от их использования. Растут цены на землю, энергоносители, сырье, увеличивается заработная плата. Все это приводит к изменению поведения людей и фирм в мире экономике, побуждает их находить заменители удорожающихся ресурсов и пути снижения издержек производства.

Спрос на факторы производства предъявляют лишь предприниматели, то есть та часть общества, которая способна организовать и осуществить выпуск продукции и услуг, необходимых для конечного потребления. Производство – это процесс изготовления материальных или духовных благ. Для того чтобы начать производство, необходимо наличие по крайне мере того, кто будет производить, и того, из чего будут производить.

Марксистская теория в качестве факторов производства выделяет рабочую силу человека, предмет труда и средства труда, подразделяя их на две большие группы: личный фактор производства и вещественный фактор. Личный фактор представляет собой рабочую силу как совокупность физических и духовных способностей человека к труду. В качестве вещественного фактора выступают средства производства. Организация производства предполагает согласованное функционирование этих факторов. Марксистская теория исходит из того, что взаимосвязь факторов производства, характер их соединения определяют социальную направленность производства, классовый состав общества и отношения между классами.

Маржиналистская (неоклассическая, западная) теория традиционно выделяет четыре группы факторов производства: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

**Земля** рассматривается как естественный фактор, как природное богатство и первооснова хозяйственной деятельности. Здесь из материального фактора выделяются в особый фонд природные условия. При этом термин "земля" употребляется в широком смысле слова. Он охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые. В отличие от других факторов производства ЗЕМЛЯ обладает одним важным свойством - ограниченностью. Человек не в состоянии изменить ее размеры по своему желанию. Применительно к этому фактору можно говорить о законе убывающей отдачи. При этом имеется в виду отдача в количественном выражении или убывающей доходности. Человек может воздействовать на плодородие земли, но это воздействие не безгранично. При прочих равных условиях непрерывное приложение труда и капитала к земле, к добыче полезных ископаемых не будет сопровождаться пропорциональным ростом отдачи.

**Труд** представлен интеллектуальной и физической деятельностью человека, совокупностью способностей личности, обусловленной общим и профессиональным образованием, навыками, накопленным опытом. В экономической теории под трудом как фактором производства подразумеваются любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в процессе хозяйственной деятельности с целью произвести полезный результат.

"Всякий труд, – отмечает А. Маршалл, – имеет своей целью произвести какой-либо результат". Время, в течение которого человек трудится, называется рабочим временем. Его продолжительность – величина изменчивая и имеет физические и духовные границы. Человек не может трудиться двадцать четыре часа в сутки. Ему нужно время для восстановления способностей к труду и удовлетворения духовных потребностей. Научно-технический прогресс ведет к изменениям в продолжительности рабочего дня, в содержании и характере труда. Труд становится более квалифицированным, увеличивается время на профессиональную подготовку кадров, повышаются производительность и интенсивность труда. Под интенсивностью труда понимается его напряженность, возрастание расходования физической и умственной энергии в единицу времени. Производительность труда показывает, какое количество продукции производится в единицу времени. На повышение производительности труда оказывают влияние самые различные факторы.

**Капитал** является очередным фактором производства и рассматривается как совокупность средств труда, которые используются в производстве товаров и услуг. Термин "капитал" имеет много значений. В одних случаях капитал отождествляется со средствами производства (Д. Рикардо), в других – с накопленными материальными благами, с деньгами, с накопленным общественным интеллектом. А. Смит рассматривал капитал как накопленный труд, К. Маркс – как самовозрастающую стоимость, как общественное отношение. Капитал можно определять и как инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке потребителю. Взгляды на капитал разнообразны, но все они сходятся в одном: капитал ассоциируется со способностью тех или иных ценностей приносить доход. Вне движения и средства производства и деньги представляют собой мертвые тела.

**Предпринимательская деятельность** рассматривается как специфический фактор производства, сводящий воедино все другие факторы и обеспечивающий их взаимодействие через знание, инициативу, смекалку и риск предпринимателя в организации производства. Это особый вид человеческого капитала. Предпринимательская деятельность по своим масштабам и результатам приравнивается к затратам высококвалифицированного труда.

Предприниматель – неотъемлемый атрибут рыночного хозяйства. Понятие "предприниматель" часто ассоциируется с понятием "собственник". По Кантильому (18 век), предприниматель – это человек с неопределенными, нефиксированными доходами (крестьянин, ремесленник, торговец и т. д.). Он получает чужие товары по известной цене, а продавать будет по цене, ему пока неизвестной. А. Смит характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-либо коммерческой идеи и получения прибыли. Предприниматель выступает как посредник, комбинирующий по своему усмотрению факторы производства.

Объединение в одном лице собственника и предпринимателя стало разрушаться с появлением кредита и наиболее рельефно обнаруживаться с развитием акционерных обществ. В условиях корпоративной экономики собственность как юридический фактор утрачивает свои распорядительные функции. Роль собственности становится все более пассивной. Собственник владеет лишь клочком бумаги. Ответственность за результаты деятельности несет менеджер. Им движет воля к победе, желание борьбы, особый творческий характер его труда.

Естественно, все это относится к странам со сформировавшейся рыночной экономикой. В переходный период к рынку действуют другие законы. Различие в классификации факторов производства между марксистской и западной экономической теорией обусловлено классовым подходом к анализу естественного производства. Приведенная классификация является подвижной. На уровень и эффективность производства оказывают все большее влияние современная наука, информационный и экономический факторы. Возрастающее значение приобретает экологический фактор производства, который выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо ограничения его возможностей в связи с вредностью технологии.

В конкретных производствах его элементы применяются в разнообразном сочетании и в разнообразных пропорциях. Такая взаимозаменяемость и количественная переменность типичны для современного производства и связаны с ограниченностью ресурсов, с одной стороны, и эффективностью их использования -с другой.

В реальной жизни предприниматель стремится найти такое сочетание компонентов производства, при котором обеспечивается наибольший выход продукции при наименьших затратах. Множественность комбинаций обусловлена научно-техническим прогрессом и состоянием рынка факторов производства. Производство подвижно. В нем постоянно совершаются большие и малые революции в технике, технологии, организации труда. Фирма находится в постоянном поиске наиболее рациональных решений. Что дает больший эффект, – "вложения в человеческий фактор или в рост средств производства" (капитал)? Как отразится на издержках и доходах фирмы увеличение фактора А и уменьшение фактора Б? При этом надо учитывать и постоянные изменения цен на производственные ресурсы.

В дипломном исследовании основное внимание в дальнейшем будет уделено такому фактору производства, как капитал. Это обусловлено несколькими обстоятельствами. Земля, труд и предпринимательская деятельность не являются в настоящее время критичными факторами по отношению к производству. То есть в России много земли и ее перераспределение зачастую осуществляется без учета ее влияния на производство. Свобода на рынке труда фактически провоцирует заниженную оценку самих работников, что свидетельствует о достаточно спокойном отношении предпринимателей к данному фактору производства. Русский человек всегда славился своей смекалкой и способностью к риску, что в настоящее время фактически является признаками успешного предпринимателя. Тем не менее любой сообразительный человек без достаточного капитала не сможет начать свою предпринимательскую деятельность. Таким образом, капитал – в настоящее время в переходной экономике России - является одним из главных факторов производства.

В этой связи возникает методологическая проблема отождествления капитала и пассивов как источников финансирования деятельности любого хозяйствующего субъекта. Мы склоняемся к мысли, что пассивы являются частным случаем воплощения капитала, то есть употребление термина "пассивы" как заменителя термина "капитал", на наш взгляд, нецелесообразно, хотя обратное даже уместно. Таким образом, можно сказать, что капитал, являясь важным фактором производства, в практической деятельности находит свое воплощение в источниках финансирования деятельности корпораций оборонной промышленности.

Основными источниками финансирования КОП в настоящее время являются:

* собственные средства предприятий и организаций оборонной промышленности;
* бюджетные средства;
* кредиты;
* внебюджетные средства.

Вступление оборонного комплекса в период радикальных рыночных преобразований сделало особо актуальной проблему его финансирования. Деятельность предприятий в условиях рыночных отношений предполагает функционирование и расширение производства на базе собственных финансовых источников накопления. По сути, с началом рыночных реформ в государственной инвестиционной политике был взят курс на снижение объемов и доли бюджетного финансирования капитальных вложений. По мнению сторонников рыночных реформ, это снижение должно было компенсироваться инвестициями непосредственных производителей за счет их возрастающих финансовых накоплений. Однако в оборонном комплексе этого не произошло. Основной причиной является крайне сложное финансовое положение КОП, в которое они попали в силу ряда обстоятельств.

Во-первых, к началу рыночных реформ оборонный комплекс был подвержен крупномасштабной конверсии, которая предполагала резкое сокращение оборонных программ. Кроме того, процесс конверсии развивался крайне хаотично, сопровождался снятием военных заказов без заблаговременного оповещения предприятий-производителей, а также деформацией в планировании показателей оборонного заказа.

Нарушение соотношений стоимостных пропорций и номенклатуры заказываемых работ и изделий привели к тому, что объем производимой военной продукции существенно превышал объем, соответствующий ассигнованиям из бюджета на эти цели.

Результатом производства незаказываемой продукции, которая реально не могла быть выкуплена, а затраты на нее соответственно компенсированы предприятием, явилось отвлечение собственных оборотных средств. Предприятия были поставлены в финансовый тупик: с одной стороны, запасы товарно-материальных ценностей, которые в силу своей специфичности не могли быть использованы в гражданском производстве, с другой – огромное незавершенное производство, доведение которого до готовой продукции в силу ненужности последней не имело экономического смысла.

Во-вторых, одноразовый отпуск цен в январе 1992 г. обесценил и без того скудные финансовые средства предприятий. Дефицит финансовых средств у предприятий оборонного комплекса особенно усугубился в результате постоянного несоответствия между регулируемыми ценами на продукцию ОК и свободными ценами на основную часть материально-технических ресурсов. Кроме того, возможности предприятий комплекса по наращиванию прибыли за счет ценового фактора были существенно снижены ограничением цены на продукцию оборонного заказа рентабельностью в 25%.

Таким образом, в силу указанных причин, предприятия оборонного комплекса начиная с 1992 г. фактически оказались неспособными осуществлять финансирование своего производства. Кроме того, необходимо подчеркнуть существенную особенность. Сама постановка вопроса о попытке перевода КОП на самофинансирование в условиях, когда с оборонным комплексом связана программа структурной перестройки всей экономики страны, на наш взгляд, абсолютно несостоятельна.

Бюджетные средства как источник финансирования представляют собой целенаправленные финансовые ресурсы, выделяемые из государственного бюджета на финансирование определенных программ, проектов и т.д.

Особенностью функционирования КОП является государственный заказ на разработку и производство вооружения и военной техники, а также товаров народнохозяйственного назначения, производимых на предприятиях оборонного комплекса.

По причине неплатежеспособности государство оказывается финансовым должником, который не в состоянии финансировать даже государственные программы. В условиях резкого сокращения бюджетных возможностей финансирование КОП осуществляется путем введения государственной контрактной системы, основные положения о которой закреплены в Федеральном законе от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ “О поставках продукции для федеральных государственных нужд” и Федеральным законом от 27 декабря 1995 г. № 213-ФЗ “О государственном оборонном заказе”.

Принятие данных законов определяет взаимоотношения между государственными заказчиками и исполнителями работ и направлено на повышение эффективности механизма финансирования разработок вооружения и военной техники, устранение распыления ресурсов и дублирования затрат при создании однотипных систем оружия, на сокращение стоимости и сроков осуществления проектов.

По причине скудности оборонного бюджета даже эти меры не в состоянии поправить положение дел. В федеральном бюджете на 1996 г. средства на закупку вооружений и военной техники составляли около 15% от средств, выделенных на национальную оборону. Расходы на НИОКР были еще меньше – около 6%. В бюджете на 1998 г. эти показатели выглядели несколько лучше: соответственно 18,5 и 13,2%.

В сложившейся ситуации приходится отказываться от приоритетных направлений в развитии КОП, ограничиваясь приоритетными проектами. Основным принципом бюджетного финансирования в этих условиях становится программно-целевой принцип финансирования и закупок военной техники.

Из-за недофинансирования нереализованными оказались конверсионные мероприятия, призванные стабилизировать положение в оборонном комплексе.

Так, на конверсионную реорганизацию оборонного комплекса в 1992 г. реально было выделено 42% средств, предусмотренных федеральным бюджетом, в 1993 г. – 22%, в 1994 г. – 10%.

В результате неудовлетворительного финансирования не была выполнена Государственная программа конверсии на 1995-1997 гг. Программой предусматривалось льготное кредитование на конкурсной основе предприятий, осуществляющих конверсионные проекты, и бюджетное финансирование гражданских НИОКР, в которых должны были использоваться достижения оборонной промышленности. Предусматривалась также прямая поддержка социальной сферы предприятий. Это должно было компенсировать потери предприятиями прибыли от сокращения военного производства. Фактически все осталось на бумаге: в 1995 г. льготных кредитов было выделено 25% от плановых, в 1996 г. – 11%, а в 1997 г. таковых вообще не было предоставлено.

В результате:

* введены производственные мощности по гражданской продукции на сумму 5 трлн. руб. вместо 41 трлн. руб. по программе;
* из 400 тыс. новых рабочих мест, которые предполагалось создать в гражданской сфере для высвободившихся работников оборонной промышленности, было подготовлено только 70 тыс.

Следует также отметить, что ряд конверсионных проектов все же был выполнен, но в основном за счет собственных и привлеченных средств оборонных предприятий и организаций.

По разным оценкам, для осуществления конверсии КОП России и модернизации производства требуется от 150 до 300 млрд. долл. Реальные инвестиции в оборонные предприятия намного ниже. По Федеральной программе на 1995-1997 гг. они были предусмотрены всего в размере 18,6 трлн. руб. (в ценах 1995 г.), что составляет около 3,7 млрд. долл. (по курсу).

Не определил своего отношения к инвестированию оборонного комплекса отечественный промышленный капитал, который главным образом ориентирован на инвестиции в добывающие отрасли, дающие 90% дохода в СКВ. Около 95% активных операций банков приходится на короткие торговые и финансовые сделки.

В данной ситуации правомерно говорить о создании фонда конверсии, куда помимо бюджетных средств, выделяемых на нужды конверсии, вошли бы средства от:

* перераспределения доходов от принадлежащего государству имущества, к которому относятся средства, выплачиваемые акционерными обществами, образованными на базе предприятий оборонного комплекса, в виде дивидендов по акциям, закрепленным в федеральной собственности в размере 30% от их общей стоимости;
* целевые платежи за счет отчислений в отраслевые фонды конверсии от реализации товарной продукции в размере 30% ее стоимости;
* валютная выручка от реализации конверсионной продукции за рубежом;
* взносы предприятий, организаций, банков, коммерческих структур, иностранных организаций и граждан.

Аккумулированные в конверсионном фонде средства, используемые на инвестирование, необходимо направлять на:

* финансирование конверсионных программ и проектов, вошедших в Государственную программу конверсии оборонного комплекса;
* приоритетное финансирование экономически эффективных конверсионных программ и проектов, не вошедших в Программу конверсии;
* финансирование лизинговых операций;
* инвестиции с приобретением соответствующих пакетов акций вторичной эмиссии конверсионных предприятий;
* финансирование независимой экспертизы конверсионных проектов и программ, других организационных мероприятий, направленных на обеспечение эффективной деятельности конверсионного фонда.

В условиях отсутствия собственных средств и недостаточного бюджетного финансирования предприятия оборонного комплекса вынуждены привлекать кредитные и прямые внебюджетные средства (см. рис. 5).

С началом реформ корпорации оборонной промышленности испытывают недостаток в финансовых средствах. Как было отмечено выше, собственных и централизованных финансовых средств недостаточно. В этих условиях обеспечение устойчивого финансирования производства продукции военного и гражданского назначения на предприятиях оборонного комплекса должно осуществляться на основе привлечения внебюджетных источников финансирования, внедрения новых финансовых механизмов и инструментов, “оживления” производственного капитала оборонных предприятий. В практику сотрудничества между КОП и коммерческими банками входит заключение различного рода соглашений и договоров, основной целью которых является разработка и внедрение новых механизмов привлечения кредитных и инвестиционных ресурсов для реализации военно-технических и конверсионных проектов.

Инвестиционные

средства

Кредиты коммерческих структур

Льготные

кредиты

(конкурсы)

Кредиты по межправительственным соглашениям

Конверсионные

средства

Кредиты

МБРР и ЕБРР

Кредитные средства

***Рис. 5. Структура кредитных средств корпораций***

***оборонной промышленности***

Примером такого рода взаимодействия является заключение соглашения о сотрудничестве в области финансового оздоровления предприятий оборонной промышленности, подписанное 1 октября 1996 г. между бывшим Министерством оборонной промышленности и Московским экспортно-импортным банком.

Подобные соглашения имеются с другими российскими коммерческими банками.

В 1995 г. средства коммерческих банков, инвестированные в оборонные предприятия, составили 250 млн. долл.

В качестве положительного примера можно отметить деятельность отраслевого банка “Авиабанк”.

На наш взгляд, подобная практика может служить основой создания отраслевых банков в отраслях оборонного комплекса, производящих продукцию, на которую имеются долгосрочные заказы и кредиты.

Для этого оборонный комплекс располагает достаточными предпосылками:

* высокий конкурентоспособный потенциал, выраженный в наличии высоких технологий, возможности выпуска как военной, так и гражданской продукции;
* уникальные достижения в сфере оборонных и гражданских научно-исследовательских разработок;
* концентрация относительно современных основных фондов и квалифицированных работников.

Чтобы долгосрочное кредитование приобрело характер поступательного движения вперед, необходимо решить следующие задачи:

* принять комплекс мер со стороны государственных органов управления (законодательных и исполнительных) по созданию сети инвестиционных банков с предоставлением последним соответствующего льготного режима их функционирования;
* Правительству РФ и Центральному банку РФ принять неотложные меры по стимулированию отечественных коммерческих структур и частного бизнеса, осуществляющих инвестиционное кредитование;
* реализовать комплекс мер по государственному страхованию инвестиционных кредитов, осуществляемых коммерческими структурами, частными предпринимателями;
* значительно упростить налоговую систему (сегодня в налогах в концентрированном виде отражены и тяжесть фискальной дани государства, и его риски, и собственный интерес; в результате – нагромождение налогов, их чехарда).

Кроме того, реализация основных целей инвестиционной деятельности в оборонном комплексе определяется в привлечении внебюджетных инвестиций на основе кредитов коммерческих структур международных финансовых институтов (МБРР, ЕБРР), кредитных линий по межгосударственным соглашениям, международной помощи для целей конверсии.

При этом необходимо изучить опыт привлечения иностранных инвестиций в конверсионные программы КОП, проанализировать результаты их использования за последние годы.

Предметом оценки и анализа должны стать случаи нанесения возможного ущерба безопасности страны (экономической, технологической, экологической и оборонной) от участия иностранных партнеров в совместных с оборонными предприятиями проектах.

Имеющийся опыт показывает, что иностранные инвесторы предпочитают вкладывать средства в негосударственные предприятия с правом приобретения части собственности предприятия, на котором реализуется проект. В оборонном комплексе в большинстве случаев необходимо также ограничивать иностранную собственность и по соображениям безопасности.

На основе аналитических данных и условий функционирования оборонных предприятий следует проработать мероприятия структурной перестройки конверсируемых предприятий, ориентированных на реализацию одного или нескольких инвестиционных проектов.

Для осуществления этих мероприятий предполагается формирование нормативно-справочной базы, учитывающей требования сохранения за предприятиями оборонного заказа, охраны государственной тайны, заданий по мобилизационной подготовке.

Программа работ должна предусматривать анализ зарубежных источников прямых и косвенных вложений в конверсию оборонного комплекса, включая как средства программ содействия этому процессу со стороны международных финансовых организаций и отдельных зарубежных государств, так и анализ потенциальной емкости рынка частных инвестиций и возможностей по их привлечению.

Представляется необходимым проводить анализ таких программ по двум главным аспектам – по потенциальным финансовым источникам содействия конверсии и по виду оказанной помощи.

К анализу источников содействия должен быть привлечен список фондов и программ международных организаций, которые направлены на поддержку конверсии в России, а также других стран. Это могут быть программы и фонды следующих видов:

* безвозмездной помощи (например, программа стран “большой семерки” по созданию Международного центра науки и технологий для финансирования гражданских производств, проводимая правительством США):
* выделения кредитов на льготных условиях для оборонных предприятий и проектов (например, американский Фонд содействия конверсионным предприятиям или Европейский банк реконструкции и развития);
* методического содействия, предполагающего предоставление российским предприятиям консультаций по разработке технико-экономических обоснований проектов, проведению реструктуризации и приватизации предприятий, а также помощи в обучении управленческого персонала, то есть того, что создает необходимые предпосылки для привлечения частных инвестиций в конверсируемые предприятия оборонного комплекса.

На основе анализа источников зарубежных инвестиций, а также в целях стимулирования их притока в КОП предполагается:

* создание региональных фондов содействия конверсии и лизингу с привлечением иностранных инвесторов;
* разработка и согласование с регионами положения о гарантиях администрации регионов, привлекающих иностранных инвестиций под конверсионные проекты, реализуемые на их территории;
* подготовка пакета нормативно-методических документов по разработке и реализации региональных конверсионных программ, выполнение которых предполагает привлечение иностранных инвесторов;
* организация работы в регионах по разработке и формированию региональных конверсионных программ.

Инвестиционная деятельность в КОП имеет следующие основные цели:

* создание благоприятного инвестиционного климата в оборонных отраслях промышленности для реализации инвестиционных проектов в области конверсии;
* увеличение объема внебюджетных инвестиций, направляемых на развитие производства гражданской продукции;
* повышение технологического уровня предприятий и конкурентоспособности выпускаемой продукции;
* более эффективное использование производственного, научно-технического и кадрового потенциала для реализации современной структурной политики;
* перепрофилирование и техническое перевооружение предприятий и производств на основе оборудования, технологий и материалов, соответствующих мировому уровню;
* улучшение структуры российского экспорта за счет увеличения доли экспорта продукции перерабатывающих отраслей промышленности;
* сокращение импорта высокотехнологичного оборудования за счет создания импортозамещающих производств;
* разработка и внедрение высококачественной энерго- и ресурсосберегающей техники и технологий;
* смягчение социальной напряженности, особенно в городах с большой концентрацией оборонных предприятий;
* расширение производства экспортоориентированной и импортозамещающей гражданской продукции;
* сохранение рабочих мест и загрузка производственных мощностей, высвобождаемых в результате конверсии.

Эта работа проводится в двух направлениях:

* работа с предприятиями КОП по подготовке инвестиционных предложений;
* поиск потенциальных инвесторов.

По первому направлению для оказания помощи предприятиям в разработке инвестиционных предложений подготовлены и доведены до всех предприятий оборонного комплекса формы и методические рекомендации по разработке инвестиционных проектов. Принципы и порядок реализации инвестиционных проектов, а также оценки их экономической эффективности будут рассмотрены ниже.

Уже в 1996 г. бывший Миноборонпром располагал более двухсот­семьюдесятью инвестиционными предложениями (проектами), прошедшими предварительную экспертизу и предназначенными для потенциальных зарубежных инвесторов.

Данные проекты были направлены на создание и производство экспортоориентированной и импортозамещающей продукции, 69 проектов было отобрано для представления потенциальным инвесторам, 12 из них приняты инвесторами для проработки.

С целью поиска потенциальных инвесторов организуются постоянно действующие выставки экспортоориентированной гражданской продукции с участием предприятий оборонного комплекса. Через соответствующие структуры Министерства экономики и Министерства внешнеэкономических связей предложения предприятий КОП направляются в зарубежные представительства.

Традиционным стало участие России в международных выставках вооружения и военной техники, на которых продукция отечественного оборонного комплекса занимает достойное место среди зарубежных аналогов.

Более того, в настоящее время в КОП сосредоточено достаточное количество передовых разработок, которые не имеют аналогов в мире. Коммерческий успех от инвестиционных программ, предусмотренных для передовых разработок, будет определять прежде всего правильность выбранного направления по выпуску того или иного вида продукции. Для этого необходим детальный анализ спроса на виды продукции, которые могут быть произведены контингентом возможных покупателей, и исследования рынков сбыта. Именно отсутствие детального анализа и учета перечисленных выше факторов является одной из важных причин резкого падения объемов производства народнохозяйственной продукции на предприятиях оборонного комплекса в предыдущие годы.

Из изложенного выше следует, что на промышленных предприятиях и в научных организациях оборонного комплекса необходимо организовать эффективные службы маркетинга.

О важности маркетинга свидетельствует хотя бы тот факт, что в западных фирмах затраты на реализацию и сбыт продукции достигают от 40 до 50% от общей величины издержек производства.

Ключевая роль маркетинга в обеспечении успешного функционирования предприятий КОП определяется не только детальным знанием рынка, но и его влиянием на планирование деятельности предприятий по производству продукции, которая пользуется спросом, а также на придание ей необходимых потребительских свойств.

Полноценные маркетинговые структуры помогут свести к минимуму коммерческий риск и обеспечить получение прибыли при реализации на рынке.

На этапе вхождения России в рыночные отношения совместное предпринимательствоявляется одной из перспективных форм привлечения иностранных инвестиций. Совместное предпринимательство может оказать непосредственное влияние на формирование экономической среды, способствовать активизации рыночных отношений и обеспечивать реальную финансовую самостоятельность предприятий.

Начиная с 1996 г. в рамках международных и межведомственных соглашений ведется работа по организации международного сотрудничества предприятий и организаций Минэкономики в области производства гражданской продукции более чем с 40 странами мира.

С фирмами этих стран создано более 250 совместных предприятий с участием зарубежного капитала, доля которого в уставном фонде составляет в среднем 45%. Около 150-ти предприятий принимают участие во внешнеэкономической деятельности.

В условиях резкого снижения заказов Министерства обороны, высвобождения производственных и научных мощностей, острой нехватки бюджетных средств внешнеэкономическая деятельность становится важным источником получения предприятиями оборонного комплекса средств для сохранения своих мощностей.

Ее целью является *–* кардинальное ускорение научно-технического прогресса на основе более полного использования передовых технологий и новейших средств производства, преимуществ международного разделения труда, производственно–финансовой кооперации с зарубежными фирмами, иностранных инвестиций и предпринимательского опыта.

Во внешнеэкономической деятельности работа ведется по целому ряду направлений. Основными из них являются:

* обеспечение валютных поступлений от экспорта для обеспечения загрузки и технического перевооружения производства;
* вхождение в международную систему разделения труда;
* получение доступа к зарубежным высокотехнологическим производствам и технологиям двойного назначения;
* создание единого экономического пространства предприятий ОК с предприятиями и организациями государств - членов СНГ и других стран зарубежья.

Экспорт вооружения составляет основную статью дохода от внешнеэкономической деятельности оборонного комплекса. После нескольких лет роста объема поставок вооружения и военной техники на экспорт (1994 г. – 1,7 млрд. долл., 1995 г. – 3,0 млрд. долл., 1996 г. – 3,5 млрд. долл.) в 1997 г. он снизился до 2,6 млрд. долл. (по плану – 3,6 млрд. долл.).

Потерю 1 млрд. долл. в экспорте вооружения и военной техники в 1997 г. специалисты объясняют в первую очередь кадровыми и структурными изменениями в системе отечественного оружейного бизнеса.

Доля экспорта продукции гражданского назначения по оборонному комплексу составляет около 20%, в то время как в общем объеме выпуска продукции практически во всех оборонных отраслях промышленности основную часть (более 75%) составляет продукция гражданского назначения.

Приведенные данные свидетельствуют о преимуществах производства продукции военного назначения по сравнению с гражданской. Проблема заключается в совершенствовании процесса конверсии, доведении его до логического завершения, точнее, в диверсификации производства. Говорить о нравственной стороне процесса торговли оружием можно лишь при условии равного отношения к данной проблеме всех участников рынка вооружений.

В области инвестиционного сотрудничества внешнеэкономическая деятельность должна быть направлена на:

* привлечение как отечественных, так и зарубежных инвестиций для развития или организации производства экспортоориентированной, конкурентоспособной, в том числе конверсионной импортозамещающей продукции;
* создание транснациональных финансово-промышленных групп со странами СНГ, а также странами Запада с целью развития и восстановления научных и производственных связей на базе взаимной кооперации, взаимных поставок комплектующих изделий и материалов для обеспечения производства продукции гражданского назначения.

Проблема восстановления кооперационных связей приобретает особую актуальность в условиях, когда тотальные дезинтеграционные процессы выявили в каждом из “независимых” государств серьезные структурные и региональные диспропорции, существенно снижающие живучесть военной сферы.

Возможности разработки и производства современной конкурентоспособной военной продукции для рынков дальнего зарубежья оказались одинаково крайне ограниченными для стран СНГ. По предварительной оценке, Россия может производить лишь около 20% финишной военной продукции.

Для создания собственного производства оборонного назначения требуются время и значительные финансовые средства.

С экономической точки зрения разумнее было бы развивать кооперацию в военном производстве взаимосогласованно, на основе равноправного партнерства и затем более эффективно выходить с совместной продукцией на рынки дальнего зарубежья.

Для успешного решения задач, стоящих перед оборонным комплексом во внешнеэкономической деятельности, необходима государственная поддержка по следующим направлениям:

* прямое безвозвратное субсидирование из госбюджета отдельных программ (в мировой практике существуют два направления субсидирования: для поощрения экспорта и для создания производства экспортоориентированной продукции);
* страхование экспорта и производства экспортоориентированной продукции;
* предоставление государственных гарантийпод крупные экспортные кредиты и под кредиты для производства высококонкурентной, экспортоориентированной продукции, а также контргарантий российским и иностранным банкам, предоставляющим гарантии по контрактам и кредитам предприятиям оборонного комплекса на производство и экспорт продукции;
* предоставление налоговых льгот экспортерам, в частности, освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость на продукцию, предназначенную для экспорта, возвращение таможенных пошлин, уплаченных при покупке сырья и комплектующих изделий и оборудования для производства экспортных товаров;
* установление льготных тарифов (транспортных) экспортерам при перевозке экспортируемых товаров.

Подводя итоги изложенному, следует отметить, что уровень снижения ассигнований на оборону давно перешел все разумные границы. По сравнению с 1990 г. они уменьшились в 33 раза. Уровень ассигнований на закупку ВВТ и НИОКР в 1996 г. составил всего 4,1% от уровня аналогичных ассигнований США [68].

При сохранении существующего положения с финансированием расходов на национальную оборону Россия в ближайшие годы лишится возможности разрабатывать и производить современные высокоэффективные образцы вооружения, освоенные промышленностью в 80-х гг. Нормальное серийное производство ВВТ превратилось сейчас в дорогостоящее производство единичных образцов, так как объемы производства тех предприятий, которые еще имеют оборонный заказ, составляют всего лишь 5-10% от имеющихся мощностей, а это ниже критического уровня рентабельности производства. Возник критический дисбаланс между производственным потенциалом и фактическим уровнем производства. Идет распад оборонной промышленности, уже утрачены целые направления военных технологий и производства, в том числе и в таких важнейших сферах, как новые материалы, информатика, аэрокосмическая техника, биотехнология и др. (всего около 300 технологий).

Разрушается кадровый потенциал оборонных отраслей промышленности: увеличивается отток ученых и специалистов в другие структуры, не связанные с научно-технической деятельностью, ухудшается профессиональный и возрастной состав научных работников, что сопровождается разрушением механизма передачи научных знаний, потерей преемственности, утратой научных школ; остается невостребованным высшее физико-математическое и техническое образование. Например, начиная с 1991 г., численность производственного персонала оборонной промышленности РФ ежегодно уменьшается на 10-15%. За 1992-1997 гг. кадровый потенциал ОК сократился почти в три раза.

Наряду с общими причинами, характерными для всех отраслей промышленности, на сокращение инвестиций в ОК повлияли и специфические причины, связанные с особенностями функционирования предприятий оборонного комплекса. По нашему мнению, они заключаются в следующем:

* приоритетное внимание инвесторов к добывающей, перерабатывающей промышленности, топливно-энергетическому комплексу, телекоммуникациям, сфере услуг;
* высокая наукоемкость продукции, что требует относительно большого объема инвестиций, выделяемого в течение длительных сроков;
* нежелание иностранного инвестора вкладывать средства в предприятия оборонного комплекса по политическим мотивам;
* необходимость поддержания мобилизационных мощностей;
* режимный характер работ предприятий оборонного комплекса;
* трудность адаптации специалистов предприятий оборонного комплекса к условиям рыночной экономики.

Основной причиной, как и отмечалось выше, является недооценка руководящей и регулирующей роли государства на этапе перехода к новым экономическим отношениям, потеря управления протекающими процессами.

Тем не менее необходимо признать, что вне зависимости от складывающего положения во внешней среде любая корпорация оборонной промышленности вынуждена осуществлять деятельность по формированию пассивов. В этой связи представляется целесообразным разработать модель процесса формирования пассивов на основе анализа оптимальности текущего состава источников финансирования деятельности КОП.

# РАЗДЕЛ 2. МЕТОДЫ эффективного УПРАВЛЕНИЯ факторами производства в корпорациях оборонной промышленности

## 2.1. Инструментарий формирования факторов производства корпорации оборонной промышленности

### Разработка плана финансирования деятельности корпорации оборонной промышленности

Поиск и оптимизация источников финансирования деятельности КОП является одним из наиболее важных условий обеспечения эффективности ее функционирования. Финансирование, по нашему мнению, должно быть нацелено на решение двух основных задач:

* обеспечение потока финансовых ресурсов, необходимого для своевременной реструктуризации и интенсификации деятельности;
* снижение затрат и риска источников за счет оптимизации их структуры и получения финансовых (налоговых, процентных) преимуществ.

Доступ к широкому кругу инвесторов (коммерческим банкам, общественным инвестиционным фондам, государственным фондовым источникам) открывает корпорации оборонной промышленности возможности для использования различных вариантов финансирования. В этих случаях кредитные учреждения рассматривают совершаемые операции как предоставление кредита под определенное направление деятельности и как совокупность инвестиционных ценностей.

Диверсификация источников финансирования деятельности создает возможность получить максимальный размер кредита, больший, чем возможная сумма кредита при финансировании из одного источника. Это обеспечивает требуемый уровень и объем финансовых потоков и дает возможность финансирования деятельности КОП с наименьшими затратами.

Работы по обеспечению финансирования деятельности начинаются с планирования этой деятельности и отражаются в финансовом плане, который является элементом стратегического плана управления деятельностью корпорации оборонной промышленности.

В стратегическом плане конкретной корпорации закрепляются предварительные оптимальные значения финансовых показателей: доходности, риска, структуры производства и направлений деятельности, а также долей по каждому виду производимой продукции, условий финансирования и критериев реструктуризации. Эти параметры создают заинтересованность в финансировании производства, снижают совокупные затраты собственника и кредитора, создают предпосылки для прироста стоимости акций КОП и минимизации финансовых рисков.

Получение финансовых преимуществ достигается благодаря гибкости распоряжения финансовыми ресурсами и своевременным перераспределением их между различными производственными процессами в рамках корпорации, то есть своевременной передачи прав собственности на инвестиционные ценности, с помощью которых можно в данный конкретный момент времени получить налоговые преимущества, что может существенно снизить финансовые выплаты в процессе жизненного цикла отдельного вида продукции КОП.

Потенциальный объем производства и количество видов выпускаемой продукции в значительной степени зависят от структуры финансирования, возможностей погашения задолженности и чувствительности корпорации к изменениям макроэкономических параметров. Добиться эффективного решения этих вопросов невозможно без грамотного планирования процесса финансирования на всех стадиях производственного процесса.

**План финансирования производства** предназначен для упорядочения всего процесса финансирования и базируется на стратегии маркетинга корпорации оборонной промышленности, которая требует выяснения следующих вопросов:

* деловая заинтересованность конкретного инвестора в финансировании производства конкретного вида продукции;
* степень риска, которую принимает на себя заказчик;
* количество единиц продукции, которое желает получить заказчик в результате финансирования производства;
* достаточность и определенный уровень финансовых потоков в процессе выполнения заказа и налоговых преимуществ, обеспечивающих финансовую заинтересованность заказчика.

Необходимо тщательно рассмотреть возможности эмиссии различных типов и объемов долговых обязательств, а также график покрытия потребностей, выходящих за рамки долговых обязательств и акций.

Разработка плана финансирования в процессе выполнения конкретного заказа (контракта на производство вооружений или военной техники) предусматривает выбор реальных альтернативных источников финансирования производства, сформированных в результате проведения переговоров с заказчиками. Для этого все возможные альтернативные источники финансирования (эмиссионные, кредитные ресурсы, а также фонды корпорации) вносятся в модель движения денежных средств (с учетом долгового финансирования).

**Альтернатива финансирования деятельности**, обеспечивающая минимальные затраты на возрастание стоимости капитала и наименее чувствительная к колебаниям ключевых экономических показателей портфеля, используется для согласования графиков и подписания соглашений с выбранными для финансирования заказчиками (например, НИОКР – самостоятельное финансирование из ресурсов КОП, производство – за счет заказчика).

Одна из проблем, которую приходится решать при разработке плана финансирования – это учет совокупного невыполнения контрактных обязательств. При этом основное назначение плана финансирования – рациональное распределение возможных финансовых рисков между направлениями деятельности КОП.

При разработке **плана финансирования**, надлежащим образом разделяющего риск и доходность по видам выпускаемой продукции в процессе функционирования корпорации оборонной промышленности, можно натолкнуться на требование заказчиков о предоставлении им дополнительных гарантий, снижающих отдельные виды риска. Все возможные виды рисков, которые удается выявить, оценить и учесть при анализе рисков, в стратегическом плане производства оформляются в специальных дополнительных соглашениях к основному договору.

Помимо достаточности предполагаемых доходов рекомендуется, чтобы план финансирования включал в себя резервный фонд (мобильный капитал) для поддержания ликвидности баланса КОП, который должен поддерживаться на определенном уровне, например, на уровне средних периодических (квартальных, ежегодных) выплат по задолженностям. Финансовые соглашения должны быть составлены таким образом, чтобы в любом году, когда приходится пользоваться резервным фондом выплат по задолженностям, прибыль после выплат на управление и обслуживание распределялась вначале на выплату по задолженностям, затем на компенсацию резервного фонда и, наконец, участникам и третьим сторонам (посредникам).

В некоторых корпорациях вместо резервного фонда для выплат по задолженностям может использоваться принцип реализации элементов инвестиционного портфеля. Например, в портфелях, обеспеченных доходами, управляющий портфелем обязуется осуществлять выплаты по задолженностям, гарантируя на эти цели определенный процент доходов, получаемых при осуществлении инвестиционного процесса в рамках функционирования портфеля.

При этом недостаточность поступающих из этого источника сумм для оплаты задолженностей не рассматривается как невыполнение долговых обязательств. Возникающий при этом дефицит ликвидности баланса корпорации оборонной промышленности суммируется и выносится на срок окончательной выплаты задолженности.

План финансовых потоков должен предусматривать возможности дополнительного финансирования. Необходимость в нем может возникнуть из-за задержки, значительного увеличения стоимости заказа или проблем, связанных с его выполнением. Поэтому следует установить контакт с отдельными заказчиками для обеспечения приемлемости непредвиденных моментов в плане финансирования.

После осуществления участниками проекта надежных мер по снижению и страхованию всех составляющих риска заказчик может сформировать соответствующие виды гарантий частичных или полных выплат задолженностей на определенных стадиях выполнения заказа или при его ликвидации.

#### Риск промежуточной ликвидности

Как правило, заказчика беспокоит влияние на ход выполнения заказа непредусмотренных повышений затрат, возникающих по различным причин:ам инфляции, технических сложностей, макроэкономических проблем, правительственных постановлений или колебания курсов валют. Поэтому перед началом выполнения заказа руководство корпорации оборонной промышленности и заказчик должны прийти к соглашению относительно минимизации риска изменения совокупной стоимости заказа. Для этого осуществляются следующие мероприятия.

Разрабатываются **финансовый план и его составляющие** – план-график финансовых интервенций, график погашения задолженностей, финансовые соглашения между корпорацией и заказчиками – должны учитывать все меры, принимаемые участниками производственного процесса к снижению общего риска, а также гарантии, данные заказчикам в случае предоплаты или корпорации при предварительном выполнении работ.

**На практике применяют 5 методов финансирования производства**:

* финансирование за счет выпуска акций;
* ссудное финансирование;
* финансирование за счет собственных фондов;
* правительственная помощь;
* комбинированный метод как сочетание предыдущих.

Как правило, на практике финансирование осуществляется на основе оптимального, минимизирующего затраты сочетания перечисленных методов, то есть используется комбинированное финансирование.

#### Финансирование за счет выпуска акций

Привлечение инвестиционных ресурсов через выпуск ценных бумаг может осуществляться в форме денежных вкладов, оборудования, технологий, а также в виде экономического обоснования проекта или права использования национальных ресурсов, если акционером является правительственная организация.

Основной объем акционерных инвестиций поступает от инвесторов в ходе первоначального наполнения портфеля заказов, хотя могут производиться вклады в форме подчиненных кредитов в ходе производственной деятельности по выполнению заказов.

Потенциальными покупателями выпускаемых акций могут стать:

* внешние инвесторы, заинтересованные в окупаемости вложенных средств, получении налоговых выигрышей, приросте стоимости вложенного капитала, а также в получении фиксированного инвестиционного дохода;
* спекулянты, заинтересованные в перепродаже акций эмитента после повышения их курсовой стоимости при условии успешной инвестиционной деятельности эмитента;
* заказчики, заинтересованные в продукции, производимой в результате реализации реального проекта и ввода в эксплуатацию дополнительных мощностей.

Для привлечения крупных объемов финансовых ресурсов, необходимых для осуществления крупномасштабных инвестиций (приобретение крупного пакета акций, строительство объектов недвижимости), могут быть использованы средства частных лиц и общественности. При этом выпуск акций, как правило, совмещается с выпуском долговых обязательств.

Акционерные инвестиции являются предпочтительным источником финансирования, так как дают возможность перенести на более поздние сроки выплату основных сумм погашения задолженности, когда возрастает способность корпорации оборонной промышленности генерировать доходы. Кроме того, появляется возможность маневрирования временно свободными инвестиционными ресурсами.

#### Ссудное финансирование

Источниками ссудного финансирования могут быть:

* долгосрочные кредиты у самостоятельных или уполномоченных банков;
* кредиты в государственных учреждениях;
* долговые обязательства общественности;
* частное размещение долговых обязательств.

Выбор варианта ссудного финансирования основывается на результатах анализа финансового рынка и условий производственной деятельности корпорации оборонной промышленности: оптимальной структуре финансирования, возможностях КОП и входящих в нее направлений деятельности обеспечивать погашение кредитов и выплату процентных ставок. При этом процентные ставки могут быть фиксированные или скользящие, то есть изменяющиеся в зависимости от периода кредитования.

Альтернативный выбор скользящих или фиксированных процентных ставок определяется чувствительностью макроэкономических показателей финансового рынка к изменению этой ставки, а также получаемой потенциальной экономией (если рынок характеризуется нормальной, повышающейся кривой процентных доходов).

Потенциальная экономия рассчитывается как разность между текущими повышенными суммарными затратами на выплату фиксированных процентных ставок долгосрочного кредита и текущими пониженными суммарными затратами на выплату скользящих процентных ставок.

Сроки истечения долговых обязательств также могут быть определяющим фактором, поскольку при скользящих процентных ставках они часто бывают короче, чем при фиксированных или при изменяющихся процентных ставках до истечения срока долгового обязательства. Привлекательным источником кредитов с фиксированной процентной ставкой могут быть общественные фонды.

Правительство может предоставлять двустороннюю финансовую помощь или экспортное кредитное финансирование в реализации проектов с участием иностранных фирм (подрядчиков и поставщиков) или заинтересованных третьих сторон.

Государственные учреждения могут осуществлять эту помощь непосредственно за счет инвестиционных программ через субсидирование или гарантии ссуд либо косвенно, за счет гарантий цен и расширения налоговых преимуществ.

#### Привлечение финансовых ресурсов

Для эффективной деятельности корпорации оборонной промышленности необходимо разработать одну или несколько инвестиционных программ (процесс разработки инвестиционной программы приведен на рис. 6), которые могут быть связаны со следующими мероприятиями:

* перепрофилирование производства;
* закрытие нерентабельных производств и создание новых;
* реорганизация производств;
* переподготовка персонала;
* пополнение оборотных средств.

П

о

с

л

е

д

о

в

а

т

е

л

ь

н

о

с

т

ь

р

а

б

о

т

Анализ собственных инвестиционных возможностей

Анализ инвестиционного потенциала

Учет и ранжирование возможных альтернатив

Оценка затрат – доходов

Разработка проектов

План реализации проектов

Бюджетирование проектов

Суперпозиция проектов и кэш-фло

***Рис. 6. Процесс разработки инвестиционной программы***

***корпорации оборонной промышленности***

#### Правительственная помощь

После разработки инвестиционной программы проводится работа по ее реализации. Одним из важнейших видов деятельности в этом направлении является поиск и привлечение финансирования под разрабатываемые инвестиционные программы. В этой связи процесс привлечения финансовых ресурсов под инвестиционные проекты КОП выглядит следующим образом (рис. 7).

Финансовый рынок

Учет возможностей привлечения финансовых ресурсов

Расчет затрат на привлечение финансовых ресурсов

Учет и оценка гарантий

Осуществление привлечения финансовых ресурсов

Использование финансовых ресурсов

***Рис. 7. Схема привлечения финансовых ресурсов***

Таким образом, инвестиционная активность корпорации оборонной промышленности определяется прежде всего объемами средств, которые она может привлечь. В этой связи выделяются такие понятия, как:

* инвестиционные ресурсы корпорации – это средства, которые имеются в распоряжении корпорации, то есть располагаемые ресурсы;
* инвестиционный потенциал корпорации – ресурсы, которые корпорация может мобилизовать на финансовом рынке;
* инвестиционные потребности – объем средств, необходимый корпорации для осуществления инвестиционной программы;
* инвестиционная программа – разработанная в рамках общей стратегии программа, включающая направления, сроки и объемы инвестиций;
* потребность корпорации в инвестиционных ресурсах – разность между инвестиционными потребностями и инвестиционными ресурсами корпорации.

Например, потребность корпорации в инвестиционных ресурсах можно определить по формуле:

,

где:

ПР – потребность в инвестиционных ресурсах;

ИП – инвестиционный потенциал корпорации;

ИР – инвестиционные ресурсы корпорации.

Если:

,

где:

Потр – инвестиционные потребности корпорации,

тогда ситуация для осуществления инвестиционной программы благоприятна, и сумма, равная:

,

может рассматриваться в виде мобильного резерва или страхового запаса (СЗ) корпорации при разработке плана финансирования инвестиционного портфеля.

### Привлечение дополнительных источников финансирования

Привлечение источников финансирования – одна из основных потребностей любой корпорации. Эта задача решается во взаимодействии корпорации с инвестиционным институтом, например, для размещения эмиссии акций или облигаций. Благодаря такому взаимодействию корпорация может правильно построить свою политику привлечения капитала, выбрать оптимальные источники финансирования, снизить стоимость заемных средств. С другой стороны, в рамках корпорации могут действовать предприятия, имеющие потребность в финансировании. Для ее удовлетворения они могут, во-первых, запрашивать ресурсы внутри корпорации, во-вторых, выходить на внешний по отношению к корпорации рынок капитала, который является одним из величайших достижений современной цивилизации и позволяет решать описанные выше проблемы.

Реальный сектор экономики располагает инвестиционными возможностями, для реализации которых в целях извлечения прибыли необходимы капитальные ресурсы. Существуют также существуют сектора, не обладающие внутренним инвестиционным потенциалом, однако владеющие свободными ресурсами. Рынок капитала появился и получил свое развитие как механизм, упрощающий и удешевляющий отношения между теми, кто владеет ресурсами, и теми, кто в них нуждается.

Банковская система является одним из проводников капитала в реальный сектор. Однако при сегодняшнем раскладе в экономике страны банки теряют статус оплота финансовой системы. Доверие к ним пошатнулось, что вызовет, кроме прочего, повышенную избирательность при выдаче кредита, тем более долговременного. В результате предприятие, даже при явных инвестиционных возможностях, может остаться без финансирования.

Наиболее привлекательным для корпорации является рынок ценных бумаг, который, к сожалению, не успев развиться до той степени, когда не только крупные, но и средние, и мелкие предприятия смогут привлекать на нем ресурсы, оказался откинутым в результате кризиса на несколько лет назад. В настоящее время на рынке акций остались только крупные и наиболее профессиональные операторы, а объемы сделок сократились в десятки раз. Следовательно, планы корпоративных эмиссий акций для продажи на рынке целесообразно скорректировать в сторону привлечения зарубежных инвесторов.

Но жизнь не останавливается, и меньше потребностей в финансировании корпорации не испытывают. В корпоративных объединениях зачастую возникают проблемы финансирования, причем проблема одного бизнеса – это нехватка средств для потенциально возможного роста, другого – дефицит средств вообще (при стагнирующем производстве), а третьего – невозможность расширения на имеющихся площадках.

Для корпораций, как правило, необходимы услуги по корпоративному финансированию – привлечение инвесторов как на долговой, так и на долевой (акционерной) основе, но без движения прав собственности на контрольный пакет. Корпорации второго типа заинтересованы в привлечении стратегического инвестора, и основные акционеры скорее всего согласны с потерей контроля. Стратегический инвестор стремится приобрести более 50%, а иногда более 75% акций такой корпорации, то естьв конечном счете поглотить ее. Владельцы корпораций третьего типа располагают средствами (или представляют схемы для получения средств) для приобретения (поглощения) или объединения (слияния) с другим бизнесом, которое должно принести дополнительный доход (синергетический эффект).

Услуги всех перечисленных типов оказываются специфическими финансовыми институтами – инвестиционными банками, которые пока только зарождаются в России как звено финансовой системы. В инвестиционные банки чаще всего преобразуются крупные универсальные инвестиционные компании и банки, работающие на рынке ценных бумаг.

С одной стороны, инвестиционный банк должен иметь мощную аналитическую службу, способную, работая совместно с предприятием, проникать в суть производственных и инвестиционных процессов. С другой стороны, инвестиционному банку необходима инфраструктура, позволяющая работать на всех сегментах рынка ценных бумаг, а также организовывать взаимодействие с банковскими структурами.

Инвестиционный банк осуществляет поиск стратегического инвестора, выступает в качестве консультанта при слияниях компаний и участвует во всех необходимых сделках с акциями.

Типичный продукт по корпоративному финансированию, предлагаемый инвестиционным банком, обычно содержит услуги по:

* + оцениванию необходимости привлечения ресурсов (инвестиционная диагностика);
	+ разработке оптимальных инструментов финансирования и выработке рекомендаций по их применению (инвестиционное проектирование);
	+ посредничеству между корпорацией и структурами предложения капитала (эмиссионная деятельность, сделка по предоставлению кредита);
	+ сопровождению проекта финансирования (финансовое консультирование).

Анализ деятельности корпорации проводится со степенью детализации, необходимой для выявления объема потребности в дополнительном финансировании. Возможна ситуация, когда эти потребности не будут выявлены. Тем не менее финансовый анализ и экономическая оценка корпорации достаточно важны в инвестиционно-банковском процессе. Именно на основе результатов анализа строятся все дальнейшие действия по выбору типа источников и их привлечения к финансированию.

Следует добавить, что в основе удовлетворения потребностей корпорации в финансировании лежит сделка (ряд сделок) по купле-продаже ее ценных бумаг или по предоставлению банковского кредита. Важнейшими параметрами сделки являются ее размер и цена, которые, кроме прочего, зависят от финансового инструмента, выбранного для обеспечения инвестиционных потребностей заемщика.

Долговое финансирование корпорации выгодно использовать не на временной основе, а с оставлением постоянной доли в авансированном капитале, то есть последовательно равными суммами подменяя долг собственными финансовыми ресурсами. С одной стороны, это освобождает от единовременного погашения достаточно крупной основной части долга из прибыли или других собственных источников. С другой стороны, поддерживая существенную долю долга в авансированном капитале корпорации, можно постоянно пользоваться налоговыми преимуществами финансового левериджа, тем самым увеличивая рыночную стоимость корпорации. Разумеется, такое поведение потребует четкого расчета, основанного на стабильном прибыльном функционировании.

Инструмент финансирования выбирается в зависимости от суммы, срока и ограничения на стоимость капитала, накладываемого рентабельностью проектов корпорации. Изначально рассматриваются практически любые возможности – от обыкновенных акций до банковского кредита и облигаций. Эмиссия акций, как уже было сказано, вряд ли может быть в настоящее время успешно размещена на российском рынке. Существует, однако, возможность частного размещения, означающая продажу всего выпуска одному или нескольким стратегическим инвесторам. Услуги инвестиционного банка могут включать поиск таких инвесторов.

Банковский кредит в настоящее время излишне дорог. Однако инвестиционный банк может провести работу по созданию банковского синдиката, кредитующего корпорацию по сниженной ставке. Синдицированный кредит обычно дешевле кредита единичного банка, поскольку вся совокупность кредитных рисков, сопутствующих данному кредиту, делится между участниками синдиката.

Сегодняшние проблемы банковской системы – основа для возникновения возможности выпуска корпоративных облигаций, которые представляют собой инструмент долгового финансирования, имеющий кредитную природу. Возможен выпуск облигаций различного вида: купонные облигации (с фиксированной и плавающей купонной доходностью), дисконтные облигации и конвертируемые облигации (доходность увязывается с параметрами размещения дополнительной эмиссии акций и их курсовой стоимостью).

Некрупные облигационные займы (3-10 млн. долл.) могут быть размещены частным образом. Крупные займы (более 10 млн. долл.) должны обслуживаться совместно несколькими финансовыми институтами и размещаться как частным образом, среди крупных инвесторов, так и публично, среди мелких и средних инвесторов.

Существует также множество "нетрадиционных" для российского рынка капитала инструментов, с помощью которых возможно привлекать финансирование. Некоторые инструменты, используемые в финансовой практике для привлечения финансовых ресурсов, рассмотрены ниже, однако стоит иметь в виду, что, как правило, часто есть возможность сконструировать инструмент, точно удовлетворяющий специфике конкретной корпорации и наиболее подходящий для нее.

#### Варианты финансирования

Корпорация может использовать следующие варианты привлечения финансирования:

1. Эмиссия обыкновенных акций.

2. Эмиссия привилегированных акций.

3. Эмиссия корпоративных облигаций.

4. Получение банковского кредита.

1. Эмиссия обыкновенных акций

Выпуск акций позволяет обеспечить финансирование на долгосрочной основе, при этом корпорация-эмитент не берет на себя фиксированных обязательств. Недостаток этого варианта привлечения капитала – чрезвычайно низкие рыночные цены на российские акции, сложившиеся к настоящему времени. Поэтому реализовать акции можно только в случае привлечения крупного стратегического инвестора, желающего приобрести значительный (обычно, не менее блокирующего) пакет акций.

2. Эмиссия привилегированных акций

Выпуск привилегированных акций также позволяет осуществить финансирование на долгосрочной основе. Однако в настоящее время размещение выпуска привилегированных акций по удовлетворительным ценам может быть сопряжено с определенными сложностями, поскольку привилегированные акции, как правило, не представляют интереса для стратегических инвесторов, а публичное их распространение может оказаться достаточно трудоемким процессом. Тем не менее при правильном выборе параметров привилегированных акций (размер дивиденда, оговорка об отзыве, условие конвертации и т. д.) задача привлечения финансовых средств может быть решена.

3. Эмиссия корпоративных облигаций

Размещение облигационных займов пока ещё не получило широкого распространения на российском финансовом рынке. Однако, на наш взгляд, в настоящее время корпорации получили возможности для более активного использования этого источника финансирования. Благодаря выпуску облигационных займов корпорация может снизить стоимость финансовых ресурсов по сравнению с банковским кредитом; кроме того, облигации могут быть источником долгосрочных ресурсов.

Кроме выпуска облигаций корпорация может осуществить выпуск краткосрочных векселей, также выступающих в этом случае в роли инструмента привлечения ресурсов. При реализации такого варианта корпорация может не регистрировать эмиссию (выпуск) и уменьшить накладные расходы на ее проведение. Однако объем обеспечиваемого таким образом финансирования будет меньше, чем при эмиссии облигаций.

4. Получение банковских кредитов

Банковский кредит является одним из основных источников формирования оборотных средств корпорации. Он позволяют отчасти решить проблемы с финансированием текущей деятельности, однако получить долгосрочный кредит для реализации имеющихся инвестиционных проектов достаточно трудно.

Для выявления наиболее подходящего и эффективного источника финансирования своей деятельности корпорация может прибегнуть к бизнес-планированию и финансовому анализу.

#### Бизнес-планирование и финансовый анализ как основа привлечения финансирования

Результатом бизнес-планирования является бизнес-план, который в первую очередь является основой внутрикорпоративного управления, своего рода фундаментом, на котором базируется работа любой корпорации. И далеко не во всех случаях он предназначен для внешнего применения. Однако, как показывает опыт, не все корпорации осознают это и зачастую начинают работать с бизнес-планом в основном в двух случаях: при необходимости получения кредита или поиске инвестора.

При составлении бизнес-плана могут проводиться независимые экспертные опросы, аналитические исследования различных сегментов внутренних и внешних рынков.

Значительное внимание при работе над проектами должно отводиться финансовому анализу с использованием различных методик, соответствующих принципам международного финансового учета и представляющих собой инструментарий комплексного анализа финансового состояния и оценки результатов деятельности корпорации.

Практика бухгалтерского учета и проектного анализа рекомендует опираться в финансовых расчетах на принцип консерватизма. Это означает, что при оценке затрат необходимо использовать верхние значения их прогнозируемого диапазона, а поступлений – нижние. Необходимо отметить, что в бизнес-планировании наибольшую ценность представляют анализ и прогноз ситуации – это те параметры, которые невозможно просчитать, но именно они являются определяющими при разработке бизнес-плана. По своей сути бизнес-план не должен содержать каких-либо глобальных неапробированных нововведений, поскольку это может создать неустойчивость проекта и повысить риски.

Кроме того, как и всякий рабочий инструмент, бизнес-план должен представлять собой адаптируемый к требованиям текущего момента документ: анализ "план - факт" должен порождать обратную связь либо с деятельностью корпорации (если сделано что-то не так, надо вносить коррективы), либо с внесением изменений в бизнес-план, а при необходимости с внесением изменений в производство, затем опять проводится анализ "план - факт" с обратной связью. Регулярная работа по бизнес-плану, постоянная его коррекция, анализ текущей ситуации через призму планирования позволяют наиболее оптимально использовать ресурсы и минимизировать риски. Данная схема работы позволяет добиться устойчивого развития всех бизнесов корпорации.

Не существует каких-либо канонических структур бизнес-плана, скорее он представляет собой совокупность компонентов, необходимых для успешного ведения всех коммерческих процессов или их составных частей. Данные компоненты можно представить в виде объединения нескольких основных блоков: описание корпорации (включая историю, организацию, управление, и т.д.), цели бизнес-проектов и пути их достижения, виды продукции (обзор рынков, конкуренты, препятствия и др.), схема производства, структура финансовых потоков, дополнительные аспекты. В зависимости от задач, поставленных при разработке бизнес-плана, его дальнейшего использования, естественно, происходит исключение определенных блоков и при необходимости акцентирование на том или ином разделе.

В последнее время бизнес-планированию уделяется значительное внимание. В этой связи в ходе работы над бизнес-планом должны применяться необходимые компоненты развернутой структуры бизнес-плана, отражающие вышеперечисленные блоки, для создания как комплексных корпоративных планов, так и индивидуальных по каждому отдельному проекту или бизнесу корпорации.

При анализе проектов руководству корпорации должно быть предоставлено комплексное заключение, содержащее в себе юридические, финансовые, проектные и технические оценки. При необходимости проводятся оценка рынков и другие исследования.

Бизнес-планирование представляет собой лишь часть регулярного менеджмента, который включает в себя целый комплекс мер структурного, управленческого, финансового характера.

## 2.2. Методические основы улучшения финансовых результатов корпорации оборонной промышленности

### Задачи и содержание анализа финансовых результатов

Анализ финансовых результатов является составной частью финансового анализа. Его главная цель заключается в оценке финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности корпорации оборонной промышленности и в экономической диагностике ее потенциала.

Задачами анализа финансовых результатов, по мнению Донцовой Л. В., являются:

* + оценка динамики показателей прибыли, обоснованность фактических данных об образовании и распределении прибыли;
	+ выявление и измерение влияния различных факторов на прибыль;
	+ оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек.

Объектами анализа являются финансовые результаты производственно-хозяйственной деятельности КОП.

Можно выделить три основных этапа финансового анализа:

1. Определение цели анализа и подхода к нему.
2. Оценка качества информации, представленной для анализа.
3. Определение методов анализа, проведение самого анализа и обобщение полученных результатов.

На **первом этапе** определяется подход к анализу, связанный с его целью. Возможны следующие основные подходы:

* сравнение показателей КОП со средними показателями народного хозяйства или отрасли (такие показатели называют "идеальными" или "нормативными");
* сравнение показателей данного отчетного периода с данными предшествующих периодов, а также с плановыми показателями для отчетного периода;
* сравнение показателей КОП с показателями конкурентов (межхозяйственный сравнительный анализ).

На **втором этапе** анализа проводится оценка именно "качества" информации, заключающаяся не только в счетной проверке данных учета, но и в определении влияния способов учета на формирование показателей отчетности корпорации оборонной промышленности.

**Третий этап**– собственно анализ как совокупность методов и рабочих приемов. Можно выделить следующие основные методы, или стандарты финансового анализа, которые в полной мере относятся к анализу финансовых результатов КОП:

* анализ абсолютных показателей (чтение баланса);
* горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
* вертикальный (структурный анализ) – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
* трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ;
* пространственный анализ – сравнительный анализ сводных показателей отчетности по составляющим их элементам (показатели отчетности дочерних фирм, подразделений, цехов);
* анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;
* факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), то есть предусматривающим раздробление результативного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют сяв общий результативный показатель.

### Факторный анализ валовой прибыли КОП

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность организаций в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности их деятельности. Как известно, эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности корпорации оборонной промышленности выражается в достигнутых финансовых результатах. Общим финансовым результатом является валовая (балансовая) прибыль.

Конечный финансовый результат деятельности КОП, балансовая прибыль или убыток представляет собой алгебраическую сумму результата (прибыли или убытка) от реализации товарной продукции (работ, услуг), результата (прибыли или убытка) от прочей реализации, доходов и расходов от внереализационных операций. Формализированный расчет балансовой прибыли может выглядеть следующим образом:

Рб = Рр + Рпр + Рвн,

где:

Рб – балансовая прибыль или убыток;

Рр – результат от реализации товарной продукции (работ, услуг);

Рпр – результат от прочей реализации;

Рвн – результат (доходы и расходы) от внереализационных операций.

Финансовые результаты деятельности КОП характеризуются также показателями выручки (валового дохода) от реализации продукции, величиной налога на добавленную стоимость.

Выручка от реализации продукции свидетельствует о завершении производственного цикла корпорации оборонной промышленности, возврате средств, авансированных на производство, в форму денежной наличности и начале нового витка в обороте средств. После вычета из выручки от реализации продукции суммы налога на добавленную стоимость и акцизов, а также затрат на производство реализованной продукции получается чистый результат (прибыль или убыток) от реализации. Прибыль от реализации может быть рассчитана по формуле:

Рр = Np – Sp – Pд,

где:

Рр – результат от реализации продукции;

Nр – выручка (валовой доход) от реализации продукции (работ, услуг);

Sр – затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг);

Рд – налог на добавленную стоимость и акцизы.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования КОП. Наряду с абсолютной оценкой рассчитывают также относительную эффективность хозяйствования – показатели рентабельности. Отношение балансовой прибыли к средней стоимости имущества корпорации оборонной промышленности, капитала, основных и оборотных фондов дает общую рентабельность. Рентабельность продукции определяется как отношение прибыли от реализации продукции к выручке от реализации продукции. Также можно рассчитывать множество других показателей рентабельности, меняя числитель и знаменатель общей формулы расчета рентабельности.

Для анализа и оценки уровня динамики показателей финансовых результатов деятельности КОП на основе данных ее бухгалтерской (финансовой) отчетности составляется таблица по сопоставлению данных за прошлый и отчетный период по следующим показателям:

* выручка от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов;
* затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг);
* прибыль от реализации продукции (работ, услуг);
* результат от прочей реализации;
* сальдо доходов и расходов от внереализационных операций;
* балансовая прибыль;
* чистая прибыль, остающаяся в распоряжении КОП.

Дальнейший анализ должен вскрыть конкретные причины изменения валовой прибыли. Для более глобального анализа исследуют также состав каждого элемента валовой прибыли и факторы, повлиявшие на нее. Все многообразие факторов можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

К **внешним** факторам относятся:

* природные условия;
* транспортные условия;
* социально-экономические условия;
* уровень развития внешнеэкономических связей;
* цены на производственные ресурсы и др.

**Внутренние** факторы по степени их соподчиненности делятся на факторы первого и второго порядка. К факторам первого порядка относятся изменения:

* прибыли от реализации;
* процентов к получению (уплате);
* прочих операционных доходов (расходов);
* прочих внереализационных доходов (расходов).

Факторами второго порядка являются изменения

* объема реализованной продукции;
* структуры реализованной продукции;
* себестоимости продукции;
* цены продукции.

Кроме того, к внутренним факторам относятся факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины: неправильное установление цен, нарушение условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям, и др.

Взаимосвязь факторов первого и второго порядка с валовой прибылью прямая, за исключением изменений себестоимости, снижение которой приводит к увеличению прибыли. Факторы второго порядка оказывают непосредственное влияние на прибыль от реализации и, соответственно, на общую сумму прибыли. Методика расчета их влияния будет изложена далее.

При разработке мероприятий по увеличению прибыли используют не только результаты анализа, но и общеизвестные приемы:

* своевременное списание безнадежных долгов;
* использование метода ЛИФО в оценке запасов;
* формирование износа нематериальных активов, нормативы на которые устанавливаются самой военно-промышленной корпорацией;
* снижение налогов за счет использования льготного налогообложения;
* задержка выплаты зарплаты работникам;
* направление дивидендов акционеров на развитие военно-промышленной корпорации;
* задержка в оплате поставщиков и др.

Для эффективного управления полученной прибылью проводится анализ ее использования. Методика анализа аналогична вышеизложенной методике формирования прибыли, то есть осуществляются исследования структуры использования прибыли в динамике и влияния каждого направления использования на общую величину прибыли корпорации оборонной промышленности.

### Факторный анализ прибыли от реализации продукции

Прибыль от реализации товарной продукции, как правило, колеблется под воздействием таких факторов, как изменение:

1) объема реализации;

2) структуры продукции;

3) отпускных цен на реализованную продукцию;

4) цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки;

5) уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Приведем методику формализованного расчета факторных влияний на прибыль от реализации продукции.

1. Расчет общего изменения прибыли (Р) от реализации продукции:

Р = P1 – P0,

где:

P1 – прибыль отчетного года;

Р0 – прибыль базисного года.

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (Pi):

P1 = Np1 – Np1,0 = p1q1–p0q1,

где:

Np1 = p1q1 – реализация в отчетном году в ценах отчетного года (р – цена изделия; q – количество изделий);

Np1,0 = p0q1 – реализация в отчетном году в ценах базисного года.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (Р2) (собственно объема продукции в оценке по плановой (базовой) себестоимости):

P2 = P0K1 – P0 = P0 (K1 – l),

где:

Р0 – прибыль базисного года;

K1 – коэффициент роста объема реализации продукции;

,

где:

S1,0 – фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

S0 – себестоимость базисного года (периода).

4. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции (Р3):

Р3 = P0 (К2 – К1),

где:

К2 – коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам;

,

где:

N1,0 – реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

N0– реализация в базисном периоде.

5. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения по себестоимости продукции (Р4):

P4 = S1,0 – S1,

где:

S1,0 – себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного периода;

S1 – фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (P5):

P5 = S0K2 – S1,0.

Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменений цен на материалы и тарифов на услуги (P6), а также экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины (Р7). Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой:

P = P1 – P0 = Р1 + Р2 + Р3 + Р4 + Р5 + Р6 + Р7,

или

,

где:

Р – общее изменение прибыли;

Рi, – изменение прибыли за счет i-го фактора.

В дополнение к сказанному можно указать также на целесообразность расчета удельного веса изменений в общем изменении прибыли военно-промышленной корпорации. Это позволит более четко определять слабые места в деятельности корпорации. В результате у ее руководства появится возможность быстро реагировать на негативные факты и совершенствовать финансовую деятельность.

Итоги расчетов следует представить в обобщенном виде влияния факторов на прибыль от реализации продукции, отразив общее отклонение прибыли, в том числе за счет каждого фактора.

### Анализ уровня рентабельности КОП

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Корпорация оборонной промышленности считается рентабельной, если результаты от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для ее нормального функционирования.

Экономическая сущность понятия "рентабельность" может быть раскрыта только через характеристику системы показателей рентабельности. Их экономический смысл – сколько получено прибыли на каждый рубль вложенных средств. И поскольку это относительные показатели, они практически не подвержены влиянию инфляции. В соответствии с данным в первом разделе определением КОП различные показатели имеют определенную специфику, заключающуюся в необходимости элиминирования финансовых результатов и других отчетных данных для расчета показателей корпорации в целом.

В частности, основные показатели рентабельности корпорации оборонной промышленности принимают с учетом вышесказанного следующий вид:

1. Рентабельность активов (имущества) Ра показывает, какую чистую прибыль получает КОП с каждого рубля, вложенного в активы:

,

где:

ВА – элиминированная величина всех активов корпорации оборонной промышленности, элиминирование осуществляется за счет так называемых взаимных сумм, находящихся на балансах участников КОП (например, в качестве взаимных могут быть сокращены дебиторские и кредиторские задолженности между участниками корпорации и т. п.);

ЧП – прибыль, остающаяся в распоряжении корпорации оборонной промышленности (чистая прибыль). Мы предлагаем углубить данный анализ показателем балансовой рентабельности, в котором чистая прибыль заменяется значением балансовой.

2. Рентабельность текущих активов Рта показывает, сколько прибыли получает КОП с одного рубля, вложенного в текущие активы:

,

где:

ТА – средняя величина элиминированных текущих активов.

3. Рентабельность инвестиций Ри – показатель, отражающий эффективность использования средств, инвестированных в военно-промышленную корпорацию. В странах с развитой рыночной экономикой этот показатель выражает оценку "мастерства" управления инвестициями.

,

где:

П – общая сумма прибыли за период;

СК – средняя величина элиминированного собственного капитала (без учета перекрестных владений);

ДП – средняя величина долгосрочных обязательств (за исключением взаимных обязательств участников корпорации оборонной промышленности).

4. Для КОП и ее акционеров очень важно знать, насколько эффективно используются вложенные средства. Для этого мы предлагаем использовать показатель рентабельности акционерного капитала (Рак):

.

где:

АК – акционерный капитал корпорации оборонной промышленности (распределенное между акционерами количество акций, умноженное на их курсовую стоимость).

5. Рентабельность собственного капитала Рск отражает долю прибыли в собственном капитале:

.

5. Рентабельность основной деятельности Рд показывает, какова доля прибыли от реализации продукции (работ, услуг) основного вида деятельности в сумме затрат на производство:

,

где:

Пр – прибыль от реализации (без учета передачи продукции между предприятиями военно-промышленной корпорации);

З – затраты на производство продукции (без учета платежей между предприятиями военно-промышленной корпорации).

6. Рентабельность производства (фондов) Рпф показывает, насколько эффективна отдача производственных фондов:

,

где:

ОПФ – средняя величина основных производственных фондов;

МОА – средняя величина материальных оборотных средств.

7. Рентабельность реализованной продукции Рп показывает размер прибыли на рубль реализованной продукции:

,

где:

ВР – выручка от реализованной продукции (работ, услуг).

Этот показатель свидетельствует об эффективности не только хозяйственной деятельности КОП, но и процессов ценообразования. Его целесообразно рассчитывать как по общему объему реализованной продукции, так и по отдельным ее видам.

8. Модифицированным показателем рентабельности продукции является рентабельность объема продаж Рвр:

, (1)

где:

Пр – прибыль от реализации продукции.

Показатели рентабельности можно объединить в четыре группы.

I. Показатели, рассчитанные на основе прибыли.

II. Показатели, рассчитанные на основе производственных активов.

III. Показатели, рассчитанные на основе потоков денежной наличности.

IV. Показатели, рассчитанные на основе рентабельности отдельных видов продукции.

Далее следует составить таблицу основных показателей деятельности КОП, объединив некоторые из них.

Первым этапом пофакторного анализа показателей рентабельности являются оценка рентабельности объема продаж и расчет влияния отдельных факторов на ее состояние.

С этой целью представим формулу (1) в следующем виде:

.

Рассчитаем влияние изменения цены и себестоимости реализованной продукции методом цепных подстановок.

1. Изменение рентабельности объема продаж за счет изменения цены реализации Рвр ( цены):

.

2. Изменение рентабельности объема продаж за счет увеличения себестоимости реализации Рвр (З):

.

3. Определим общее изменение рентабельности продаж в результате влияния факторов:

Рвр = Рvвр ( цены) + Рвр (З)

Вторым этапом является анализ показателя рентабельности производства:

,

который находится в прямой зависимости от рентабельности продукции и обратной зависимости от изменения фондоемкости продукции.

Повышение рентабельности продукции обеспечивается преимущественно снижением себестоимости единицы продукции. Чем лучше используются основные производственные фонды, тем ниже фондоемкость, выше фондоотдача и, как следствие этого, – рост рентабельности производства корпорации оборонной промышленности. При улучшении использования материальных оборотных средств снижается их величина, приходящаяся на 1 руб. реализованной продукции. Следовательно, факторы ускорения оборачиваемости материальных оборотных средств являются одновременно факторами роста рентабельности производства.

При анализе рентабельности производства исходные формулы модифицируются путем деления числителя и знаменателя на объем реализованной продукции. Таким образом, модель имеет вид:

,

где:

Фе – фондоемкость основных производственных фондов;

Кзос – коэффициент закрепления материальных оборотных средств. Числовая оценка влияния отдельных факторов на уровень рентабельности производства определяется методом цепных подстановок.

Наряду с описанными формулами целесообразно проводить углубленный факторный анализ рентабельности. Особенность такого анализа состоит в том, что он позволяет исследовать **динамику показателя** в зависимости от **динамики влияющих факторов**. Его суть заключается в том, что составляется мультипликативная модель вида:

,

где:

ЧП – чистая прибыль военно-промышленной корпорации;

ВА – средняя величина всех активов (валюта баланса);

ВР – выручка от реализации продукции (без налога на добавленную стоимость);

ТА – текущие активы корпорации оборонной промышленности;

СК – собственный капитал КОП;

ВА – всего активов или валюта баланса;

факторы:

ПП = ЧП / ВР – прибыльность продаж (показывает сколько рублей чистой прибыли получено с каждого рубля реализации);

Оа = ВР / ТА – оборачиваемость активов (показывает количество оборотов всего оборотного капитала за анализируемый период);

Км = ТА / СК – коэффициент маневренности в одной из своих модификаций (показывает долю собственного капитала в финансировании оборотного капитала);

Коп = СК / ВА – коэффициент общей платежеспособности (показывает долю собственного капитала в имуществе корпорации).

Анализ проводится с использованием метода цепных подстановок.

# РАЗДЕЛ 3. Прикладные аспекты управления факторами производства в корпорациях оборонной промышленности

## 3.1. Зарубежный опыт управления формированием факторов производства

Проведенные исследования показали, что методы управления инвестициями в зарубежных странах имеют свои особенности и отличия. Такая ситуация в основном определяется состоянием экономики, усилиями государства, его законодательных и исполнительных органов по развитию тех или иных эффективных методов управления. При этом государственная политика выступает в нескольких аспектах:

* с одной стороны, государство, финансируя научные исследования и разработки в инвестиционной области, стимулирует исследования эффективности определенных методов и приемов управления инвестициями;
* с другой стороны, государство, применяя в своей инвестиционной деятельности определенные управленческие методы, позволяет корпорациям и другим крупным структурам оценить эффективность применяемых методов и использовать их в своей деятельности.

Таким образом, применяемые рыночными структурами и государственным аппаратом при осуществлении экономической и промышленной политики методы управления являются квинтэссенцией научных исследований и накопленного рыночного опыта.

### Развитие программно-целевого управления в США

В послевоенное время в США сформировались такие важные элементы экономической системы, как макроэкономическое прогнозирование, федеральное программирование развития отдельных отраслей и производственных комплексов, экономических, научно-технических, социально-политических и внешнеполитических процессов, государственных доходов и расходов.

С конца 50-х – начала 60-х гг. отмечается усиление программно-целевой ориентации деятельности государства: осуществляется перестройка органов государственного регулирования экономики, ломка ведомственных барьеров и форм управления. Создаются учреждения, ориентированные на решение не только отраслевых, но и общенациональных комплексных проблем.

В настоящее время интенсивно разрабатываются и совершенствуются общие концепции и методика программно-целевого планирования и управления.. Они обладают рядом характерных особенностей, среди которых выделяются следующие:

* целевая ориентация программ как комплексов мероприятий на обеспечение конечных результатов, то есть желаемых изменений в объектах воздействия программ (а не просто на выполнение объемов работ, выпуск продукции, освоение инвестиций, выполнение административных функций и т.п.);
* системный характер программ, в силу чего каждая из них должна охватывать все работы, ресурсы, организационные звенья, все виды политического, административно-правового, планово-аналитического, бюджетно-финансового, мотивационного, материально-технического, организационного, информационного обеспечения, необходимые для достижения поставленной конечной цели;
* ориентация программно-целевого подхода на структуру процесса принятия решения (определение целей, идентификацию и анализ проблем, выработку и анализ альтернатив, принятие решений, организацию их выполнения и т.п.), а не на структуру бюджетно-финансовой документации или же на структуру подразделений правительственных ведомств.

Официально принятой классификации федеральных программ в настоящее время не существует. Тем не менее проведенный анализ позволяет сгруппировать их следующим образом.

1. **Многоотраслевые национальные программы**. К такого рода программам решения общенациональных и глобальных проблем относятся прежде всего энергетическая, экологическая, космическая, программа развития городов и другие крупномасштабные многоотраслевые программы. Они часто складываются из десятков частных законодательно утвержденных программ.

2. **Программы внутренней федеральной помощи**. К программам этого типа относят комплексы мероприятий федерального правительства, посредством которых "обеспечиваются передача собственности, предоставление финансовых средств или оказание услуг различным организациям (включая штаты, графства, города, общины и др.), а также частным лицам".

3. **Целевые программы регионального развития**. Государственные программы в этой сфере осуществляются на основе федеральных субсидий, кредитов штатам, местным органам власти, частным фирмам для содействия созданию производственной и социальной инфраструктуры. Они выполняются в основном в рамках субнациональных программ развития, направленных на стимулирование развития природных, экономических и людских ресурсов. Некоторые из региональных программ являются многоотраслевыми и носят комплексный характер.

4. **Федеральные контракты и проекты**. Размещение федеральных заказов и управление ими осуществляются на основе федеральной контрактной системы (ФКС). Эта система стимулирует высокоорганизованные формы и методы управления целевыми мероприятиями, реализуемыми огромным числом организаций, вступающих в сложные взаимодействия.

5. **Программы отраслевого и функционального назначения**. Программы, осуществляемые промышленными фирмами, университетами и другими организациями, не относящимися к сфере государственной власти, нередко принимают форму целевых программ. При этом государство воздействует на них лишь через отдельные административные и экономические рычаги (стандарты на производимую продукцию и услуги, налоговые льготы и кредиты, ограничивающие или разрешающие законодательные решения, субсидии целевого назначения, помощь в разработке и планировании программ и т.п.). К такого рода мероприятиям могут относиться содействие ускоренному развитию отдельных производств, контроль за строительством особо важных объектов, проведение важных исследований и разработок и т.п.

#### Организационные механизмы программно-целевого управления

Новый подход в США к регулированию предусматривает ряд мероприятий. Наиболее важные из них – создание центров государственного программного планирования и управления на уровне федерального правительства, использование методов и инструментов науки управления для разработки управленческих действий и альтернатив государственной внутренней политики, улучшение сбора и анализа деловой и правительственной информации, повышение восприимчивости управляющей системы к изменениям социально-экономической среды.

Отличительной чертой нового подхода к управлению программами является также усиление внимания к долгосрочному прогнозированию тенденций развития, определению и координации национальных целей, анализу и планированию программ, к их всесторонней оценке. Основой формирования программной организации управления в первую очередь служит уровень, на котором возникает комплексная проблема. Отсюда выявляются три направления решения собственно организационных вопросов:

* реорганизация высшего государственного руководства, создание новых органов или изменение функций существующих;
* разработка соответствующих механизмов федерально-штатного взаимодействия и управления программами на региональном уровне;
* создание механизма внутренней координации в целевых органах управления, разработка структур управления для входящих в программу проектов.

К настоящему времени сформировалась определенная **система органов программного управления**. В ней выделяются законодательные и консультативные органы, координационные комитеты и советы по отдельным проблемам, определяющие приоритеты крупных программ и объемы их финансирования, органы собственно программного планирования и управления на том или ином уровне, органы анализа и оценки. С точки зрения реализации многоотраслевых общенациональных программ наибольший интерес представляют проблемы формирования органов высшего уровня. Главной их задачей является решение проблемы координации звеньев исполнительной власти – различных министерств и регулирующих ведомств.

Характер взаимодействия всех этих учреждений изменяется во времени. Появление новых целей приводит к образованию новых и ликвидации старых органов управления.

#### Анализ и оценка программ

Огромные финансовые средства, выделяемые из федерального бюджета на программы, объективно требуют повышения степени научной обоснованности решений по управлению правительственными программами.

В современных подходах к разработке и применению аналитических методов формирования и осуществления программ наблюдаются новые тенденции. Среди них можно выделить следующие:

* расширение круга факторов, учитываемых при анализе программ с целью более полного определения их влияния на различные звенья социально-экономической системы, включая усиление долгосрочных аспектов анализа;
* сочетание методов качественного анализа с математическим моделированием при обосновании решений конкретных проблем в различных отраслях и сферах деятельности;
* расширение методического арсенала исследования программ за счет использования имеющих более общий характер методов "анализа политики", применяемых наряду с традиционными методами программного (системного) анализа;
* рост внимания не только к анализу программ на стадии их формирования, но и к оценке исполнения;
* повышение внимания к законодательному, организационному и кадровому обеспечению аналитических исследований, превращению их в организационно обособленную функцию в деятельности исполнительных ведомств;
* создание аналитического потенциала в законодательном звене государственной власти США.

Перед исследователями все чаше ставится задача проведения "**анализа воздействий**", суть которого – изучение как количественных, так и качественных характеристик тех изменений, которые произойдут во всех сферах, испытывающих прямое и косвенное воздействие программ. Наряду с этим разрабатываются общие принципы и методы "управления воздействиями", состоящие в выработке мероприятий, которые позволили бы предотвратить нежелательные последствия программ и одновременно извлечь максимальную выгоду из всех аспектов их реализации.

Важно отметить появление и другого направления в развитии аналитических методов, получившего название "**анализ политики**". При проведении "анализа политики" должны рассматриваться не только объективные экономические и другие характеристики проблемы, но также законодательные предложения, потенциальные конфликты с другими целями и программами, политические последствия исследуемого решения и его воздействия на общество, экономику и окружающую среду, организационные аспекты, трудности сбора информации, проблемы внедрения и т. п.

Иными словами, в "анализе политики" большее значение придается не построению четкой методической схемы или формальной модели, что свойственно "системному анализу", а вовлечению в исследование максимально широкого круга обстоятельств и факторов с тем, чтобы в конечном счете представить руководителю, принимающему решения, перечень возможных альтернатив с детальным описанием достоинств и недостатков каждой из них.

В последние годы в практике правительственных ведомств США все шире используется **программная оценка**. С управленческой точки зрения программная оценка представляет интерес как попытка создать механизм обратной связи от фактической результативности и эффективности программ к выделению ассигнований на ее продолжение.

В экономической оценке программ наибольшее распространение получили методы "затраты – выгоды" ("затраты – эффективность"), опросный, экспертных оценок.

Первый из них – аналитический метод оценки экономических последствий осуществления альтернативных мероприятий; его цель – помочь в выявлении наиболее предпочтительного курса действий. Следует отметить, что предпочтительным для государства или корпорации этот курс действий будет с точки зрения максимума прибыли.

Главные черты метода "затраты – выгоды" – тщательное изучение и сравнение альтернативных путей достижения цели за определенный период времени; отыскание других, лучших альтернатив.

По мнению американского экономиста Д. Новика, метод "затраты – эффективность" не может целиком определять процесс принятия решений, так как ограничивает анализ лишь экономической оценкой, не учитывая социальных, психологических, политических и других факторов. Однако для управления ходом реализации программ, для оценки целесообразности ее продолжения этот метод чрезвычайно полезен.

#### Организационные структуры управления программами

При выполнении комплексных научно-технических программ используются три известных типа организационного механизма: централизованное (линейно-программное) управление; координационное управление; матричные структуры.

**Линейно-программное управление** представляет собой наиболее эффективный способ воздействия на все компоненты управляемой системы и основано на их полном подчинении управляющему органу. Ввиду относительно низкой экономичности этого типа управления его использование оправдано лишь в случаях особой важности и сложности выполняемых работ, их исключительной ресурсоемкости и решающего значения фактора времени. Возможности такого управления использовались в проектах создания атомной бомбы, подводных лодок-ракетоносцев, ракетоносителей и др.

Наиболее успешное применение для целевого управления комплексными научно-техническими программами могут найти **матричные структуры управления**. Их использование не связано со значительной перестройкой сложившихся отношений управления в действующих линейно-функциональных структурах, они обеспечивают эффективное управление исполнителями в процессе осуществления программы, характеризуются высокой экономичностью и гибкостью.

В последнее десятилетие широкое распространение в федеральных ведомствах получил метод "контракта на систему", заимствованный из военной сферы. В настоящее время он охватывает долгосрочные программы НИОКР в промышленности, а также контракты на "системы" – программы в области перестройки системы образования, борьбы с преступностью, охраны окружающей среды, управления энергетикой в национальном масштабе, жилищного и гражданского строительства, контроля за движением автотранспорта, а также поиска путей решения других сложных социально-экономических проблем. Их финансирование с 70-х гг. производится из средств федерального бюджета по программно-целевому принципу как приобретение системы.

В соответствии с этим методом корпорация – главный подрядчик – принимает на себя от федерального ведомства-заказчика хозяйственные функции, ранее традиционно принадлежавшие государству (размещение заказа на систему, управление ее разработкой и производством), а также право передачи по собственному усмотрению части заказа другим исполнителям. Ей же в этом случае предоставлено государством и право хозяйственных и управленческих решений о производстве подсистемы на собственных или дочерних предприятиях в данной или смежной отрасли промышленности или о закупках на основе субподрядов. В этой связи за федеральным ведомством-заказчиком сохраняется лишь формальная обязанность общего хозяйственного контроля за системой субподрядов корпорации – генерального подрядчика.

Начиная с 60-х гг. федеральные ведомства стали применять метод под названием "подрядчик – управляющий системой" (system management contractor's concept). Его использование также обусловлено ростом числа крупных специализированных фирм, осуществляющих долгосрочные программы, связанные со сложными техническими решениями, где особенно остро стоит вопрос о совместимости узлов и компонентов, а главное – о надежности систем.

В обшей форме метод "подрядчик – управляющий системой" основан на применении системного подхода при заключении крупномасштабного контракта в промышленности на осуществление долгосрочной научно-технической программы с высокой степенью неопределенности. Системный подход и концепция "управления системой" используются федеральным ведомством-заказчиком для управления исследованиями и разработками в промышленности. Инструментом управления служит непосредственно хозяйственно-договорный механизм, то есть контракт, его объектом – программа, разбитая на компоненты, а субъектом управления – непосредственно генеральный подрядчик, "управляющий программой".

"Подрядчик – управляющий системой" несет ответственность не только за обеспечение необходимого уровня технических показателей конечного продукта по договору, но и за контроль над общими издержками производства и завершением всей программы в срок.

Таким образом, рассматриваемый механизм программного управления и финансирования обеспечивает следующее:

* ставит выделение финансовых средств в более тесную зависимость от результатов и качества работ, повышает результативность работ и эффективность использования материально-технических ресурсов;
* позволяет привлечь к выполнению исследований и разработок наиболее квалифицированных специалистов, стимулирует их творческую активность, обеспечивает высокую мобильность научных кадров;
* требует объективной экспертной проверки проектной документации, что сопровождается развитием системы консультативно-экспертных учреждений;
* стимулирует создание центров материально-технического обеспечения проектных исследований и разработок, функционирующих по типу услуг, которые предоставляются исполнителям работ по контрактам с финансирующими инстанциями.

Развитие системы программного управления и финансирования находит выражение и в том, что субсидии на исследования дополняются системой субсидий на приобретение (или повышение) научной квалификации учеными, инженерами и студентами, а также субсидиями на приобретение средств материально-технического обеспечения проектных исследований. Эти финансовые механизмы позволяют теснее увязать научные исследования с системой высшего образования, устранить разобщенность, характерную для вузовских исследований, ориентировать научный поиск ученых на непосредственные запросы промышленного производства.

Таким образом, система программного управления и финансирования приобретает интегрирующую и преобразующую роль во всем организационно-хозяйственном механизме разработки и реализации комплексных целевых программ.

### Государственное программирование в Японии

Проведенный анализ показывает, что Япония может быть отнесена к числу стран, обладающих наиболее развитой системой государственного программирования в капиталистическом мире. Программирование пустило здесь глубокие корни, стало жизненно необходимым элементом государственно-монополистического регулирования.

Экономическое программирование в Японии является индикативным. В принципе это означает, что частным производителям не директируется производство определенного количества какого-либо товара, а планирующие органы остаются в стороне от производственной деятельности, которую план имеет целью координировать.

Цель индикативного программирования заключается в формулировании представления о будущей экономической структуре и ведущих направлениях развития, чтобы решить следующие задачи:

1) ориентировать частный сектор;

2) обеспечить основу для правительственного контроля за экономикой;

3) зафиксировать сферы, где наличие острых проблем требует более активного государственного вмешательства;

4) установить масштабы и характер этого участия.

Таким образом, государственное программирование в Японии представляет сочетание экономических прогнозов с мерами прямого и косвенного регулирования экономики. Его основная задача заключается в обеспечении макроравновесий, постоянно нарушаемых несовершенной рыночной экономикой.

Система государственного программирования в Японии может быть подразделена на три отчетливо выраженных "горизонта". Во-первых, так называемые "качественные планы", то есть долгосрочные программы-прогнозы, предназначенные для выяснения общей картины будущего Японии и делающие акцент на таких проблемах, как развитие хронически отсталых районов и обеспечение территориально сбалансированного роста экономики страны. Эти программы разрабатываются, как правило, на 15-20 лет и почти не предусматривают средств реализации выдвигаемых целей. Во-вторых, регулярно принимаемые правительством среднесрочные государственные планы, призванные конкретизировать, детализировать и по возможности представить в количественном выражении комплекс правительственных мероприятий в экономической и социальной сферах на более короткий срок, обычно на пять лет. И в-третьих, ежегодное бюджетное планирование, которое может рассматриваться как краткосрочное программирование на один год.

Наиболее важным звеном в системе государственного программирования являются среднесрочные государственные программы.

Для финансирования быстро развивающихся и самых перспективных отраслей промышленности в Японии был создан специальный Банк развития, в котором более 50% приходится на долю государственного капитала и который предоставляет кредиты с более низким процентом, чем частные банки.

Необходимо упомянуть еще один фактор, имевший чрезвычайно важное значение для повышения роли кредитно-финансовой сферы как эффективного рычага воздействия государства на экономику страны.

Если в Западной Европе и США доля собственных средств у частных корпораций составляет 60% и выше, то в Японии она, как правило, колеблется в диапазоне от 20 до 30%. Основным источником финансирования являются частные банки, использующие свыше 85% своих активов для кредитования промышленных и торговых компаний. Благодаря этому в Японии сложились благоприятные условия для государственного регулирования инвестиционной деятельности в частном секторе путем манипулирования учетной ставкой Банка Японии, который держит под своим контролем кредитную деятельность частных банков.

Таким образом, государственные инвестиции и кредитное регулирование через государственные финансовые институты выступают в Японии как наиболее реальные средства государственного воздействия на экономику.

Государственная политика, ориентированная на стимулирование частных производственных инвестиций, принесла свои плоды. За 60-е гг. ВНП Японии увеличился почти в 3 раза, что соответствовало среднегодовым реальным темпам роста в 11,1% – самым высоким в мире, наблюдалась также наибольшая эффективность капиталовложений. За это же десятилетие ни одна развитая капиталистическая страна не смогла хотя бы удвоить свой ВНП.

В период быстрого хозяйственного развития частный сектор японской экономики чрезвычайно чутко реагировал на установки государственного курса. Дело в том, что предприниматели, ориентировавшиеся в своей деятельности на правительственные наметки, получали поддержку со стороны государства, которое использовало в этих целях бюджетные ассигнования и субсидии, кредитно-денежную политику, меры защиты от иностранных конкурентов, образование антидепрессионных, рационализационных и экспортных картелей, налоговые льготы и т.п.

Так как масштабы и политика развития государственного сектора экономики определялись исходя из намечаемых в планах темпов роста, то естественно, что дисбаланс между общественным и частным секторами экономики Японии приобрел крайне острый характер. Низкий уровень и невысокий коэффициент реализации инвестиций общественного назначения (здравоохранение, образование, наука, культура, охрана окружающей среды, коммунальное хозяйство и т.д.) привели в конечном итоге к обострению общеэкономических диспропорций.

Министерства могут развивать отрасли в желательном направлении не только на основе законодательных актов, но и с помощью так называемой практики "административного руководства", являющейся весьма специфическим, чисто японским инструментом побуждения частного сектора действовать в русле государственных программ. Этот метод широко используется японским правительством для поддержки или усиления многих видов политики, как микро-, так и макроэкономической. Он не опирается на ясные юридические нормы, но неофициально расширяет власть японских министерств и ведомств, которые сообщают частным фирмам основные моменты "социально ответственного поведения" (они могут включать все – от политики цен до контроля инвестиций или загрязнения окружающей среды).

Особо важное значение государственного программирования заключается в том, что на основе многолетнего опыта частные корпорации признали важность долгосрочного планирования своей деятельности в интересах более рационального размещения инвестиций, повышения эффективности производства и совершенствования системы управления.

Поэтому практика применения методов долгосрочного планирования в японских компаниях и фирмах распространена значительно шире, чем в США и странах Западной Европы. По данным обследования, проведенного в 1990 г., 90% ведущих японских корпораций имели долгосрочные планы инвестиционной и коммерческой деятельности, тогда как в США такие планы имели 78%, а в Западной Европе – 60% ведущих компаний и фирм.

Большинство японских компаний разрабатывает перспективные планы на те же сроки, что и государственные программы, то есть на пять лет, причем использует последние в качестве важной исходной информационной базы.

В ряде случаев государственное программирование в Японии иногда вступает в противоречие с интересами отдельных монополистических групп, вплоть до прямого ограничения их действий директивными методами (например, в области экологии, промышленного размещения, концентрации и т.д.).

Следует отметить, что, если предприниматели на словах и соглашаются с ориентирами долгосрочной государственной политики, далеко не все из них желают поступиться своими краткосрочными интересами. Новые приоритетные отрасли экономики находятся в настоящее время в основном в ранней стадии развития, их продукция ориентирована в первую очередь на удовлетворение внутреннего спроса. Если, следуя разрабатываемым проектам, все большая доля национальных ресурсов будет перераспределяться в эти отрасли, то производительность в базовых отраслях (являющихся одновременно и главными экспортными отраслями) будет снижаться и, следовательно, будет падать их международная конкурентоспособность. В этих условиях добиться поддержки частным капиталом государственной политики будет труднее, чем прежде.

Необходимо отметить, что выработка экономической политики государства всегда предполагала примирение противоречивых интересов различных министерств и ведомств Японии, которые традиционно обладают значительной независимостью действий и большой самостоятельной властью.

Поэтому при разработке долгосрочной экономической политики обобщение и систематизация разнообразных мероприятий, согласование ведомственных интересов, определение приоритетов с общенациональной точки зрения представляют весьма сложную задачу. Эта проблема находит отражение в государственных планах, которые обнаруживают заметную тенденцию к расплывчатым формулировкам и минимизации числа количественных показателей, что дает министерствам максимум возможностей для уклонения от намеченного планом курса.

В Японии определенное развитие получило программирование бюджета. Оно заключается в разработке среднесрочной (на пять лет) сметы бюджетных расходов ("бюджетного плана"), предназначенных для реализации конкретных целей государственных программ. Бюджетное планирование направлено на то, чтобы на основе использования достижений системного анализа повысить степень результативности государственных решений на всех уровнях, учитывая долгосрочные затраты и их эффективность. Главные особенности бюджетного планирования (в отличие от обычной практики составления годовых бюджетов по категориям затрат) заключаются в том, что, во-первых, бюджет разрабатывается на длительный срок и, во-вторых, расходы в нем по видам деятельности ориентируются на конечный результат государственных программ.

Как показал анализ, в 90-х гг. экономическая и структурная политика Японии усложнилась, приобрела более широкие масштабы. Теперь в нее вовлечены все министерства и ведомства, каждое из которых представляет свои собственные интересы и интересы сотрудничающих с ним деловых кругов.

Даже при наличии понимания стоящих перед страной проблем и достижении согласия об общих принципах долгосрочной экономической политики различные министерства и стоящие за ними группы монополистического капитала, как правило, расходятся во мнениях о сроках и порядке проведения конкретных мероприятий.

Различные точки зрения по конкретным вопросам могут серьезно влиять на общий ход и скорость осуществляемых общенациональных задач. Предприятия частного сектора, руководствующиеся в первую очередь мотивами прибыльности, слабо реагируют как на общие, так и на выборочные мероприятия государственных органов, если они ущемляют их интересы.

В настоящее время, когда стратегические интересы государственно-монополистического капитализма Японии заставляют выдвигать в государственных программах социальные цели, прямо или косвенно затрагивающие проблемы переориентации национальных ресурсов в пользу большего удовлетворения общественных нужд, надежды на прежнюю "гармонию" интересов государства и монополий выглядят все более несостоятельными.

Вместе с тем реальные слабости индикативного программирования в Японии не должны вести к недооценке его позитивных функций. Это касается определения направлений экономического роста, выявления узких мест национальной экономики и мобилизации государственных ресурсов на их ликвидацию, выработки социальной политики, смягчающей проявление классовых противоречий, наконец некоторого ограничения размаха циклических колебаний. Программирование усилило суммарный эффект рычагов государственного регулирования, в известной мере упорядочило их действие, содействовало дальнейшему переплетению механизмов рыночного и централизованного регулирования.

Наибольшие достижения японского программирования, утверждают американские исследователи, проистекают не от самих планов, а от их подготовки. Одним из таких достижений является просто интенсивное взаимодействие сотен чиновников из широкого круга министерств с тысячами лидеров делового мира, которое способствует рациональному обсуждению существующих и потенциальных проблем. Это обсуждение как минимум дает возможность проанализировать и, возможно, отказаться от унаследованных догм, а иногда также достичь логически или эмпирически обоснованных заключений о природе экономических проблем или даже о путях их решения. Все участники, особенно представители частного сектора, получают чрезвычайно ценную информацию, которую в ином случае они скорее всего не имели бы.

Благоприятная возможность для каждой стороны изучить и понять мотивы и проблемы другой стороны формирует по меньшей мере взаимную сдержанность, а в лучшем случае согласие о ценностях и целях.

В будущем, вопреки возможному усилению конфликтности между государством и частным сектором, необходимость действенного государственного программирования будет возрастать. Это диктуется объективными процессами роста обобществления капиталистического производства и все более явной неспособностью механизма "свободного предпринимательства" регулировать перестройку современной капиталистической экономики.

Никакая отдельная компания и никакая из возможных комбинаций частных компаний не в состоянии финансировать крупномасштабные общенациональные научно-исследовательские программы, которые требуются для решения научно-технических задач в таких сферах, как термоядерная энергетика, освоение ресурсов океана, создание крупных солнечных энергетических систем и т.д.

Крупные средства в виде финансирования исследований, гарантированных займов для перехода к промышленному освоению, субсидий, компенсирующих высокие издержки производства, контрактов на закупку продукции по фиксированной цене и т.д. может предложить только государство. Поэтому уже наметившаяся тенденция к образованию широких финансово-экономических групп, использующих ресурсы как государства, так и частного сектора при руководящей и координирующей роли государства, будет в будущем набирать силу.

### Государственное регулирование экономической структуры в Западной Европе

Особое значение регулирование экономической структуры в капиталистических странах приобрело в 70-е – 80-е гг. по мере развертывания сырьевого, энергетического, отраслевых кризисов в обрабатывающей промышленности, падения ее конкурентоспособности. В это время формируются и выступают на передний край такие направления государственного регулирования, как промышленное и научно-техническое.

В широком смысле слова под экономической структурой подразумеваются пропорции национального продукта с точки зрения его производства и распределения, размещения производительных сил между отраслями хозяйства и по национальной территории, соотношения различных компонентов внутри самих производительных сил. Соответствие этих пропорций требованиям развития, их гибкость и способность к модернизации являются важнейшими факторами экономического роста, социально-политической стабильности. Постоянно возникающие хозяйственные диспропорции, обостряясь, выливаются в структурные кризисы, которые по мере интернационализации хозяйственной жизни все более приобретают международный характер.

Все это предопределяет особую остроту решения структурных проблем, а также необходимость активного вмешательства государства в их решение.

В структурной политике используются в основном стоимостные рычаги, воздействующие на формирование цен, издержек, прибыли. В сфере производства большой набор мер – экономических и законодательно-административных (государственные заказы, закупки, нетарифный протекционизм, субсидирование производителей новейшей продукции и т.д.) – нацелен на улучшение количественных и качественных характеристик накопления капитала, ускорение научно-технического прогресса, стимулирование конкуренции.

Принимаются также меры по увеличению в национальном доходе доли предпринимательской прибыли, расширению тех компонентов спроса, которые содействуют желательным сдвигам в производстве, освоению научно-технических достижений, подготовке рабочей силы и т.д. Широко практикуется огосударствление малорентабельных отраслей и предприятий, имеющих, однако, немаловажное значение для обеспечения благоприятных условий воспроизводства национального капитала.

Так, развитие электронной промышленности в начале 80-х гг. путем ее субсидирования пыталось стимулировать консервативное правительство Великобритании, а на основе огосударствления соответствующих производств – правительство левого большинства Франции.

Одной из структурных проблем, возникшей уже в 20 – 30-е гг., стали глубокие экономические и социальные региональные различия. Они были порождены неравномерным распределением населения и капитала, в основном промышленного, между районами страны. В одних государствах это было связано с кризисом давно сложившихся отраслей (Великобритания, ФРГ), в других – с наличием обширных отсталых сельских районов (Франция, Италии).

После Второй мировой войны существенное место в государственном регулировании заняла аграрная политика. Основной ее целью было экономическое и техническое подтягивание отсталого сектора, увеличение его производства за счет интенсификации и повышения продуктивности. Меры принимались, главным образом, по трем направлениям: повышение прибыльности фермерского хозяйства с тем, чтобы обеспечить ему возможность для капиталовложений, финансовое содействие этим вложениям; внешнеторговый протекционизм (стимулирование экспорта, сдерживание импорта).

Особенно широкое распространение получили системы гарантии аграрных цен. Обеспечение производителям продажных цен не ниже заранее определенного уровня достигается двумя основными путями. В ряде стран, например, в Великобритании до ее вступления в ЕС, в тех случаях, когда цены падали ниже согласованного показателя, в частности за счет импорта сельскохозяйственной продукции, фермеры получали из казны доплату в виде субсидий. В других случаях относительно высокие цены на аграрную продукцию поддерживаются за счет государственных закупок излишков. Именно такая система и поныне является составной частью сельскохозяйственной политики ЕС.

Модернизации сельского хозяйства способствует предоставление государственных субсидий, которые частично компенсируют его затраты в первую очередь на покупку машин, удобрений и т.д. Для развития специализации субсидируются также производители тех или иных культур.

Усилия западноевропейских правительств привели к заметному повышению продуктивности сельского хозяйства, росту самообеспеченности продовольствием. Однако в ряде стран, особенно входящих в ЕС, это оплачивается ценой массового разорения мелких фермеров, поскольку основные выгоды от системы государственных цен получают крупные производители; ростом продовольственных цен и издержек при значительном перепроизводстве некоторых видов продукции; усилением аграрного протекционизма, который затрудняет международный товарообмен, ведет к "торговым войнам".

Обновление и расширение основного капитала в отрасли государство пыталось стимулировать разнообразными бюджетными и кредитно-денежными мерами, а также путем обеспечения людскими ресурсами – посредством вмешательства в функционирование рынка труда, создания при участии частномонополистического капитала национальных систем профессионально-технической подготовки, учета и набора рабочей силы.

При подготовке планов широкое распространение получил принцип "скользящего" планирования и "трехсторонности". При "скользящем" методе план (например, планы ФРГ) по мере выполнения продлевается на год. Это позволяет корректировать и его, и бюджетные ассигнования в соответствии с изменениями конъюнктуры. Привлечение к планированию кроме представителей правительства и предпринимателей также и профсоюзов отражает стремление социал-демократических реформаторов подчинить интересы трудящихся интересам буржуазии, прежде всего монополистической.

Углубление кризисных явлений в отдельных странах заставляло переходить к более краткосрочным – двух- и трехгодичным планам, конкретным целевым программам, которые теснее увязывают решение структурных задач с государственными финансами.

При разработке программ оцениваются поставленные цели, издержки на их реализацию, ожидаемый полезный эффект. Из нескольких альтернативных вариантов выбирается оптимальный, рассчитываются его общая стоимость и доля затрат, которые государство берет на себя.

Усложнение хозяйственных связей, диверсификация производства и потребления активизировали поиск новых механизмов, способных "автоматически" содействовать достижению обшей пропорциональности развития. Важнейшее место среди них заняла научно-техническая политика, которая по мере возрастания роли науки как производительной силы быстро превратилась в ведущий компонент макроэкономической политики.

Несоответствие прежних средств регулирования новым внутренним и внешним условиям воспроизводства привело к тому, что со стороны предпринимателей стали раздаваться упреки в чрезмерной "зарегулированности" хозяйства, которая лишает его гибкости, мешает реагировать на "сигналы рынка". Результатом явилась практически повсеместная смена приоритетов в государственно-монополистической политике регулирования.

Опыт структурного регулирования свидетельствует о сближении его теоретических основ и практики как в западноевропейском регионе, так и на уровне трех центров межимпериалистического соперничества. Интенсивность и направление структурных сдвигов в регионе зависят не только от реакции частномонополистического капитала на обострение межимпериалистической конкуренции, но и в значительной мере от дальнейшей политики национальных правительств, степени европейского сотрудничества в этой области.

Таким образом, опыт крупнейших зарубежных систем свидетельствует о том, что одним из главных условий успеха является планирование основных аспектов деятельности. Целью планирования является определение контрольных показателей и характеристик деятельности для целей оперативного и стратегического управления инвестициями.

## 3.2. Основные аспекты стратегии эффективного управления факторами производства корпорации оборонной промышленности

Поскольку корпорации оборонной промышленности проводят операции на финансовом рынке, осуществляя различные финансовые операции, их можно считать субъектами финансового рынка. В рамках финансовой деятельности субъектов финансового рынка непременно возникают две одинаково важные задачи:

1. Задача привлечения ресурсов для осуществления хозяйственной деятельности.

Привлекаемые ресурсы состоят из:

* акционерного капитала (ресурсов, получаемых на относительно неопределенный срок с условием выплаты вознаграждения инвестору в виде дивидендов);
* ссудного капитала (ресурсов, получаемых у специализированных кредитно-финансовых институтов на основе срочности, возвратности и платности);
* кредиторской задолженности (ресурсов, получаемых у партнеров по бизнесу и государства в виде отсрочек по платежам и авансов);
* реинвестируемой прибыли и фондов (ресурсов, получаемых в результате успешной коммерческой деятельности самого хозяйствующего общества, амортизационных отчислений).

Хозяйствующий субъект для привлечения ресурсов выходит на ссудный рынок капиталов, на котором происходит кругооборот предлагаемых к размещению ресурсов. Поскольку объем предлагаемых ресурсов существенно меньше, чем объем спроса на них, неизбежно возникает конкурентная борьба за наиболее дешевые ресурсы. Потенциальные вкладчики сравнивают потенциальные объекты вложения средств, изучают их инвестиционную привлекательность и т. д.

Таким образом, инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта – это совокупность характеристик, позволяющая инвестору оценить, насколько тот или иной объект инвестиций привлекательнее других. В результате возникает задача улучшения инвестиционной привлекательности корпорации как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. В этой связи высшему руководству корпорации необходимо сформировать кредитную стратегию, основной задачей которой стала бы оптимизация показателей инвестиционной привлекательности.

С другой стороны, в непосредственной связи с первой задачей перед корпорацией неизменно возникает вторая.

2. Задача распределения полученных ресурсов (инвестирования).

Инвестиции делятся на:

* реальные (ресурсы направляются в производственные процессы);
* финансовые (ресурсы направляются на приобретение финансовых инструментов: эмиссионных и производных ценных бумаг, объектов тезаврации, банковских депозитов);
* интеллектуальные инвестиции (подготовка специалистов на курсах, передача опыта, вложения в разработку технологий).

Для оценки инвестиционных возможностей необходимо исследовать кредитоспособность, которая представляет собой совокупность характеристик, позволяющих оценить инвестиционный потенциал корпорации. Инвестиционную привлекательность и кредитоспособность корпорации оборонной промышленности можно представить как основные составляющие ее финансового потенциала (рис. 15).

Домашние хозяйства

(физические лица)

Деловые предприятия

Государство

Государственные учреждения

Финансовые институты

Заграница

Домашние хозяйства

(физические лица)

Деловые предприятия

Государство

Государственные учреждения

Финансовые институты

Заграница

Финансовая система

Сектора, испытывающие недостаток финансовых ресурсов

Перераспределение финансовых ресурсов

Спрос на капитал (предложение обязательств)

Предложение капитала (спрос на обязательства)

Сектора, имеющие избыток финансовых ресурсов

Анализ инвестиционной привлекательности

Анализ кредитоспособности

***Рис. 15. Система анализа финансового потенциала***

***субъектов финансовой системы***

Поскольку объем инвестиционных ресурсов субъекта ограничен, а потенциальные объекты инвестиций обладают различной инвестиционной привлекательностью, обществу необходимо оптимально распределять свои инвестиционные ресурсы. В этой связи возникает необходимость формирования инвестиционной стратегии корпорации.

В совокупности инвестиционная стратегия и кредитная стратегия составляют финансовую стратегию корпорации (рис. 16).

Стратегия представляет собой детальный, всесторонний, комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии корпорации и достижение ее целей. Поскольку корпорация оборонной промышленности, как правило, представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов, функционирующих в различных сферах экономики, целесообразно структурировать подразделения корпорации по целям и задачам, выполняемым ими в ее рамках.

Финансы корпорации

Кредитная стратегия

Инвестиционная стратегия

Анализ направлений улучшения инвестиционной деятельности привлекательности

Анализ направлений улучшения кредитоспособности

Оценка необходимого совокупного объема финансирования

Оценка объемов инвестиционных ресурсов

Определение объема собственных финансовых источников

Определение вида инвестиционного портфеля

Обобщение кредитных альтернатив финансового рынка

Обобщение инвестиционных альтернатив

Осуществление заимствований

Осуществление инвестиций

***Рис. 16. Финансовая стратегия корпорации оборонной промышленности***

На основании такого распределения функций разработка финансовой стратегии основывается на совокупности финансовых функций подразделений корпорации (рис. 17).

Корпорация

Маркетинг

Финансы, кредит и страхование

Производство

1. прогноз затрат на сбыт
2. прогноз объемов производства
3. прогноз затрат на производство
4. прогноз затрат на рекламу
5. кредитование производства
6. операции на финансовом рынке
7. страхование рисков
8. расчетно-кассовое обслуживание
9. депозитарное обслуживание
10. формирование прибыли от производственной деятельности
11. эмиссия ценных бумаг
12. улучшение инвестиционной привлекательности
13. оптимизация кредиторской задолженности

***Рис. 17. Финансовые функции подразделений корпорации***

Процесс разработки стратегии включает несколько этапов:

1. Оценка долгосрочных перспектив.

2. Прогноз развития.

3. Осознание цели.

4. Анализ сильных и слабых сторон.

5. Обобщение стратегических альтернатив.

6. Разработка критериев оптимизации.

7. Выбор оптимальной стратегии.

8. Планирование мероприятий.

После выработки общей финансовой стратегии специальные подразделения в соответствии со стратегией корпорации, а также в соответствии с состоянием финансового рынка разрабатывают инвестиционную и кредитную стратегии корпорации. Такой подход позволяет, с одной стороны, "директировать" деятельность подразделений, то есть направить различные аспекты деятельности корпорации в единое русло (директриссу или вектор) в соответствии с миссией корпорации, а с другой стороны, гибкая и продуманная финансовая стратегия позволяет высшему менеджменту корпорации планировать развитие прочих направлений деятельности.

Процесс формирования пассивов корпорации оборонной промышленности строится на основе ее кредитной стратегии, разрабатываемой с использованием различных финансово-экономических методов, которые в совокупности составляют научно-финансовую методологию формирования кредитной стратегии корпорации.

Научно-финансовая методология представляет собой систему общих правил (принципов), а также специальных приемов и методов экономического исследования. Они составляют теоретическую базу теории финансов. То есть комплексные исследования и разработку кредитной стратегии корпорации оборонной промышленности целесообразно проводить только в связи с главными целями функционирования корпорации.

Таким образом, кредитная стратегия корпорации разрабатывается в соответствии с целями ее функционирования. В этой связи все корпоративные финансовые ресурсы должны рассматриваться как один из основных способов достижения главной цели корпорации (рис. 18).

Корпорация оборонной промышленности

Управляющая компания

Цель корпорации – приращение капитала

Способ достижения цели – выполнение заказов

Производственный процесс – кредитная стратегия

***Рис. 18. Необходимость разработки кредитной стратегии***

Описание кредитной стратегии, как и любого многогранного понятия, не исчерпывается лишь простым определением. Кредитная стратегия корпорации оборонной промышленности, по нашему мнению, является структурированной совокупностью нескольких взаимосвязанных аспектов, таких как: институциональный, экономический, нормативно-правовой, информационно-аналитический и другие (рис. 19).

Эти аспекты являются взаимосвязанными, их структурирование и распределение приоритетов между ними, на наш взгляд, позволяет получить четкое представление о разработке и реализации стратегии корпорации, поэтому управляющей компании и топ-менеджерам необходимо уделять этим аспектам довольно серьезное внимание.

Инвестиционная стратегия

Нормативно-правовой аспект

Экономический аспект

Институциональный аспект

Информационно-аналитический аспект

– направления информационного обмена

***Рис. 19. Кредитная стратегия корпорации как система***

Институциональный аспект кредитной стратегии представляет собой совокупность таких основных составных частей, как: виды источников, кредитный портфель, риски. В рамках институционального аспекта выделяются основные управляемые подсистемы, существующие в корпоративных источниках финансовых ресурсов (рис. 20).

Институциональный аспект

Риски

Виды инвестиций

Инвестиционный портфель

Стратегия поглощения

Портфельная стратегия

Стратегия риска

***Рис. 20. Структура институционального аспекта кредитной стратегии***

Направления информационного обмена указывают типовые приоритеты при разработке и реализации кредитной стратегии, связывая аспекты в единое целое. Информационный обмен позволяет согласовывать продолжительность, этапы и условия привлечения ресурсов в рамках принятой стратегии корпорации оборонной промышленности.

Нормативно-правовой аспект кредитной стратегии состоит из следующих основных частей:

* во-первых, законодательные и иные нормативные правовые акты государства, образующие юридическую основу и формирующие фискальную среду, в рамках которых корпорация формирует кредитную стратегию и осуществляет заимствования;
* во-вторых, учетная политика корпорации, внутренние регулирующие документы, которые позволяют обеспечивать единый процесс финансирования деятельности в рамках подразделений корпорации.

Экономический аспект – совокупность экономических частей кредитной стратегии, к которым относятся: система экономических показателей для оценки кредитной стратегии, управление, финансирование производственного процесса. В рамках экономического аспекта выделяются основные методы, критерии и цели кредитной стратегии (рис. 21).

Информационно-аналитический аспект кредитной стратегии представляет собой систему обработки информации (СОИ), состоящую из следующих частей: подсистема сбора и сортировки информации, подсистема хранения информации, подсистема поиска, подсистема анализа информации. СОИ является базисом оперативного информационного обмена в рамках корпоративной кредитной стратегии, позволяет оперативно реагировать на изменения в юридических основах и фискальной среде, прогнозировать экономические перспективы рынков, планировать изменения в пределах институционального аспекта и корректировать основные части экономического аспекта кредитной стратегии.

Экономический аспект

Финансирование инвестиционного процесса

Система экономических показателей

Процесс

управления

источники финансирования;

привлечение финансирования.

анализ возможностей;

планирование;

организация;

мотивация;

диспетчирование;

контроль;

регулирование.

показатели структуры;

показатели объема;

показатели динамики;

показатели эффективности инвестиций;

критерии управления.

***Рис. 21. Структура экономического аспекта кредитной стратегии***

Таким образом, кредитная стратегия – единая высокоинтегрированная система, состоящая из различных аспектов, неразрывно связанных между собой для достижения главной цели корпорации (рис. 16). Рассмотрим более подробно основные этапы реализации кредитной стратегии корпорации в конкретном регионе. Кредитная стратегия корпорации в регионе принимает вид последовательности мероприятий (рис. 22), осуществляемых для повышения экономической роли корпорации в выбранном регионе. Процедура выбора региона, а также основных источников финансирования являются сущностью региональной кредитной стратегии корпорации.

Прежде всего в соответствии с миссией корпорации рассматриваются и анализируются основные стратегические приоритеты развития корпорации. К стратегическим приоритетам развития, по нашему мнению, относятся следующие

* развитие новых направлений деятельности;
* освоение новых типов продуктов;
* завоевание новых рынков сбыта.

**Корпорация**

Оценка стратегических приоритетов развития

Оценка финансовых условий регионов

Ранжирование регионов по степени важности

Составление и утверждение производственных программ

Реализация программы заимствований в регионе

***Рис. 22. Региональные аспекты кредитной стратегии***

В результате анализа регионы могут ранжироваться по степени удовлетворения стратегических интересов корпорации. Например, регион, в котором есть условия для создания производства или есть предприятия для включения в уже существующие технологические циклы, представляющий также интерес и как рынок сбыта, будет намного привлекательнее региона, имеющего только одно из указанных достоинств.

После выбора региона как объекта деятельности, составляется программа финансирования деятельности. После ее утверждения высшим менеджментом корпорации начинается реализация программы заимствований в регионе. Эта программа в рамках такого обширного объекта, как регион, требует от корпорации обладания определенными навыками и приемами управления финансами в крупных масштабах.

# Заключение

С переходом к рынку, когда все больше предприятий оборонно-промышленного комплекса становятся частными или меняют организационно-правовую форму, решение вопросов по управлению их хозяйственной деятельностью полностью перешло от государства к менеджерам. В этих условиях важнейшей составляющей развития оборонно-промышленного комплекса России является дальнейшая приватизация нестратегических предприятий (например, обслуживающих) с передачей контрольных пакетов акций отечественным частным стратегическим инвесторам, что обеспечивает управление их деятельностью с учетом интересов государства.

В ходе проведенния исследования были достигнуты следующие результаты:

1. Выявлены основные особенности деятельности корпораций оборонной промышленности. К основным особенностям относятся преобладающая доля собственности государства, а также экономическое соответствие понятия "корпорация оборонной промышленности" понятию "акционерное общество, созданное в оборонно-промышленном комплексе". Такое соответствие позволяет применять специализированные методы, позволяющие привлекать средства на финансовом рынке, формировать состав собственников с учетом потребностей корпорации оборонной промышленности, а также вести целенаправленную финансовую деятельность для оптимизации финансовых ресурсов.

2. Исследована структура пассивов корпораций оборонной промышленности, а также разработана модель процесса формирования пассивов КОП, которая позволяет принимать управленческие финансовые решения на основе критерия оптимизации источников деятельности.

3. Проведен анализ основных мотивирующих факторов, оказывающих непосредственное влияние на управление процессом формирования пассивов. В частности, в дипломе доказано, что основными факторами такого процесса являются исследование потребностей в финансировании и диверсификация источников. Первый фактор позволяет сопоставить имеющиеся и необходимые ресурсы корпорации оборонной промышленности, а второй – распределить совокупный риск заимствований между различными по происхождению, но, может быть, аналогичными по риску и затратности источниками финансовых ресурсов. Такой подход позволяет минимизировать затраты на привлечение средств и обслуживание долга.

4. Исследованы существующие методы прогнозирования финансовых ресурсов корпораций оборонной промышленности, уточнен статистический балансовый метод прогнозирования, а также разработан комбинированный балансовый метод прогнозирования структуры и потребностей в финансовых ресурсах КОП, представляющий собой систему мезобалансов, на основании которой исследуются среднестатистические потребности участников КОП в финансировании и разрабатывается единая политика формирования финансовых ресурсов.

5. Для выявления резерва по привлечению дополнительных краткосрочных заемных средств проведен финансовый анализ данных отчетности отдельных корпораций оборонной промышленности. На основе анализа выявлено, что в среднем каждая из проанализированных корпораций может привлечь дополнительные источники в размере до 5% от валюты баланса, что даст ей возможность пополнить собственные оборотные средства.

6. На основе результатов, полученных на всех этапах анализа, в дипломе разработаны основные принципы стратегии привлечения финансовых ресурсов. В частности, показано, что основными аспектами кредитной стратегии (именно в разрезе формирования пассивов) являются институциональный, экономический, нормативно-правовой и информационно-аналитический аспекты. Каждый из них имеет большое значение, но наивысшую ценность они представляют в совокупности, так как только в этом случае появляется синергический эффект при планировании ресурсов.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие основные выводы и рекомендации:

1. Оборонно-промышленный комплекс России находится в неудов-летворительном состоянии. Во многом это обусловлено недофинансированием оборонного заказа из федерального бюджета, а также недостаточным использованием возможностей интенсификации деятельности за счет применения эффекта финансового рычага.

2. Финансовое состояние корпорации оборонной промышленности может быть улучшено за счет грамотного использования имеющихся вариантов привлечения дополнительных источников финансирования деятельности.

3. Управление привлечением финансовых ресурсов должно основываться на оптимизации структуры пассивов, на основании которой может быть разработана финансовая стратегия КОП.

Практическая реализация основных положений и рекомендаций диплома, осуществление которых было начато уже в ходе выполнения работы, по мнению автора, окажет существенное положительное влияние на процесс формирования финансовых ресурсов отечественных корпораций оборонной промышленности и обеспечит:

1. стабилизацию финансового состояния корпорации оборонной промышленности в современных условиях;
2. усиление конкурентного характера экономической среды; активизацию финансово-инвестиционной деятельности;
3. улучшение инвестиционной обстановки в оборонном секторе экономики России;
4. необходимые структурные изменения оборонно-промышленного комплекса страны;
5. укрепление социальной и экономической базы отечественного ОПК.

По мере становления и развития рыночных отношений усиливается необходимость в дальнейших специальных исследованиях в области анализа источников финансирования деятельности предприятий, связанных с факторами объема производства или эффективности использования производственных мощностей. Растет потребность в применении в различных аналитических расчетах таких категорий, как мезобаланс, прибыль, финансовая стратегия.

Наличие математического и программного обеспечения и средств вычислительной техники, расширение сферы их применения являются материальной предпосылкой практического использования полученных в дипломном исследовании результатов.

Тем не менее автор считает, что разработанные им рекомендации и предложения должны регулярно уточняться по мере изменения социально-экономической и политической ситуации в стране, а также по мере появления новых публикаций по данному вопросу.

# Список источников

1. Defense Industry Executive Oufeines for Preserving Viable Base // National Defense. 2004.
2. European Defense Consolidation-Challenge And Opportunity / Evans D. // RUSI Journal – 2004.
3. Азрилиян А. Н. Большой бухгалтерский словарь. – М.: Институт новой экономики. – 2004. – 574 с.
4. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. М., 1989.
5. Ансофф И. Стратегическое управление. Сокр. перевод с англ. М.: Экономика, 1989.
6. Астахов А.А. Анализ соответствия существующей системы конверсии новым экономическим и политическим условиям. Вопросы экономики и конверсии. Вып. 3-4. Госкомоборонпром, ЦНИИ ЭК, 1995.
7. Бабич А. М., Павлова Л. Н. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2004. – 687 с.
8. Бакаев А. С. Бухгалтерское обеспечение налогообложения прибыли. – М.: Бухгалтерский учет. – 1995. – 80 с.
9. Бандурин А. В., Басалай С. И., Ли И. А. Проблемы оперативного управления активами корпораций. Под ред. д. э. н. В. В. Бандурина – М.: "ТДДС Столица-8", 2004. – 164 с.
10. Бандурин В. В., Есиповский И. Э., Зубов Д. Л. Проблема инвес­тирования предприятий финансово-промышленных групп. М.: Издательство Минобороны РФ, 1996.
11. Басалай С. И. Механизмы управления финансовыми ресурсами корпорации. – М.: "ТДДС Столица-8", 2001. – 166 с.
12. Басалай С. И., Хоружий Л. И. Актуальные проблемы аудита в России. – М.: БУКВИЦА, 2000 – 162 с.
13. Басалай С. И., Хоружий Л. И. Бухгалтерский учет как инструмент повышения инвестиционной привлекательности агропромышленных корпораций в условиях переходной экономики. – М.: БУКВИЦА, 2004 – 256 с.
14. Баскаев К. Правительственная программа не вселяет оптимизма в “нефтяных генералов”. Финансовые известия , 2003.- № 54.
15. Батяева А. Экономическая политика правительства непонятна промышленникам. Финансовые известия , 2003. -№ 39.
16. Бланк И.  А. Управление прибылью. – М.: Ника-Центр. – 2003. – 544 с.
17. Блейк Дж. Европейский бухгалтерский учет. Справочник. – М.: Филинъ. – 1997. – 400 с.
18. Богатин Ю. В., Швандар В. А. Производство прибыли. Учебное пособие для ВУЗов. – М.: ЮНИТИ. – 2003. – 256 с.
19. Большой коммерческий словарь. – М.: ПРИОР. – 1996. - С. 132.
20. Брызгалин А. В. Суммовые разницы: налогообложение и бухгалтерский учет. – М.: Аналитика-Пресс. – 2003. – 24 с.
21. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
22. Вакуленко Т  Г. и др. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. – М.: Герда. – 2004. – 160 с.
23. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебное пособие. – М.: Финстатинформ. – 2000. – 359 с.
24. Вещунова Н. Л., Фомина Л. Ф. Бухгалтерский учет и налогообложение. – М.: Герда. – 2004. – 512 с.
25. Вигдорчик Е., Кашин В., Липсиц И. и др. Промышленная политика: выбор пути развития на ближайшие два года. Доклад экспертного института Российского союза промышленников и предпринимателей. Вып. 16, 1996.
26. Винслав Ю. Об основных тенденциях организационного развития приватизированных предприятий. Российский экономический журнал, 1996. - № 10.
27. Военная экономика: управление, планирование, военно-экономическая безопасность. / Под редакцией Сумина А. С., Арепина Ю И. М., 1995.
28. Волович В. К., Муравлев С. Н., Разумовский В. А., Филиппов В. И. Методологические основы обеспечения мобилизационной готовности оборонно-промышленного потенциала Российской Федерации. Научно-технический сборник ВОТ. Серия 3. Вып. 5-6, 1995.
29. Галимзянов Р. Ф. Как руководителю предприятия управлять своей бухгалтерией. – М.: Эксперт. – 2004. – 287 с.
30. Гармаш. В. Внешние займы остаются основным источником финансирования стран СНГ. Финансовые известия, 2003. - № 54.
31. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. М.: Внешторгиздат, 1990.
32. Глазьев С.Ю. Ключевые аспекты экономической безопасности. Финансовый бизнес, 1996. - № 12.
33. Глазьев С.Ю. Основа обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс. Российский экономический журнал , 1997. - № 1-2.
34. Глущенко В. В., Глущенко И. И. Финансы. Финансовые политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск-менеджмент. Ценные бумаги. Страхование. – г. Железнодорожный, Моск. обл.: ТОО НПЦ "Крылья", 2003. – 416 с.
35. Горемыкин В.А. Лизинг. М.: Инфра-М, 1997.
36. Горохов В.А., Леонтьев А.Ю. Технологический менеджмент в стратегии предприятий. Экономика и коммерция. Серия 9. Вып. 2. ЦНИИ “Электроника”, 1994.
37. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. – М.: Юркомсервис, 1994. – 214 с.
38. Грамп Е.А., Калинина М.А., Семейко В.И. Маркетинг в системе управления зарубежными фирмами. Электротехническая промышленность. Серия 28. Электротехническая промышленность за рубежом. Обзорная информация. Вып. 92, 1989.
39. Данилан А. А. Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных предприятиях. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Агропромиздат, 1990. – 287 с. – (Учебники и учеб. пособия для студентов высш. учеб. заведений).
40. Дементьев В.Е. Организационная структура российских ФПГ: состояние и перспективы. Развитие корпоративных форм хозяйствования в России. М.: МАЦ, 1997.
41. Дмитриев В. Н. Операции акционерных обществ: бухгалтерский учет и налогообложение. – М.: Главбух. – 2004. – 164 с.
42. Донцова Л. В. и др. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. – М.: ДИС. – 2004. – 304 с.
43. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М.: Аудит, 1994. – 560 с.
44. Ефимова М. Р., Петрова Е. В., Румянцев В. Н. Общая теория статистики: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1996 – 416 с.
45. Заикин П.В. Вопросы формирования холдинговых компаний на современном этапе. Экономика и коммерция. Серия 9. Вып. 1. Госкомобронпром, ЦНИИ “Электроника”, 1995.
46. Залещанский Б.Д. Некоторые подходы к оценке технико-экономической эффективности сложных систем. Экономика и коммерция, серия 9. Вып. 2. ЦНИИ “Электроника”, 1994.
47. Захарьин В. Р. Акционерные общества в России. Словарь-справочник от А до Я. Руководителю. Бухгалтеру. Юристу. Акционеру. – М.: ДИС. – 1997. – 400 с.
48. Ильин С.С. Роль и функции государства в рыночной экономике. Экономика и коммерция. Серия 9. Вып. 4. Госкомоборонпром, ЦНИИ “Электроника”, 1995.
49. Каменский А.Н. Эмиграционные настроения в отраслях ВПК и направления государственного регулирования процессов миграции с позиций предотвращения утечки технологий. Экономика и коммерция. Серия 9. Вып. 2. Госкомоборонпром, ЦНИИ “Электроника”, 1995.
50. Карпов В. В. Бухгалтерский учет и отчетность предприятий и организаций. 2000 Справочное пособие. – М.: Экономика и финансы. – 2000. –544 с.
51. Китаев И. Статус льготы не дает, но возможности роста открывает. Экономика и жизнь, 1997. - № 1.
52. Кожанов А. Финансы и интеллектуальная собственность. Электроника: Наука, Технология, Бизнес. Издательский центр “Техносфера”, 1996. - № 5-6.
53. Кожинов В. Я. Бухгалтерский учет на основе налогового кодекса. – М.: Экзамен. – 2000. – 448 с.
54. Кожинов В. Я. Бухгалтерский учет. Прогнозирование финансового результата. Учебно-методическое пособие. – М.: "Экзамен", 2004. – 320 с.
55. Комплексная методика оценки эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса. Методические рекомендации и комментарии к их применению. ГКНТ СССР, АН СССР, М., 1989.
56. Кондраков Н. П. Эккаунтинг для менеджеров. Бухгалтерский учет и финансово-экономический анализ. Учебное пособие. – М.: Дело. – 2003. – 280 с.
57. Консон А.С. Экономика научных разработок. М.: Экономика. 1968.
58. Котов А.П., Богданов Б.М. Моделирование развития оборонного комплекса России на современном этапе. Вопросы экономики и конверсии, 1994. - № 2.
59. Крейчман Ф.С. Эффективная организация управления акционерными предпр-ми в усл-ях рынка . – М.: Финстатинформ, 2004.
60. Кузина Е. Л. Финансовые результаты предприятия. Учет. Анализ. Аудит. – М.: ПРИОР. – 2004. – 64 с.
61. Куличков Е.А., Дорошевич Е.А., Царев Ю.М. Производственная деятельность оборонных отраслей промышленности России во время реформ 1992-1993гг. Вопросы экономики и конверсии. Вып. 2. Госкомоборонпром, ЦНИИ ЭК, 1994.
62. Леонтьев Б. Будут ли получать сверхприбыль российские предприятия? Экономика и жизнь, 2003. - № 15.
63. Литвиненко М. И. Трансформация российской отчетности в соответствии с GAAP. Бухгалтерский учет, 2003. - № 16. - Август.
64. Лишанский М. Л., Маслова И. Б. Финансы в сельском хозяйстве: Учеб. пособие для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2004. – 430 с.
65. Луговой В. А. Пути совершенствования методологии учета и налогового законодательства. Бухгалтерский учет, 1995. – № 3. – С. 4-5.
66. Лукъянец В.А., Зайцев П.А. Залог превосходства. Независимое военное обозрение, 2003. - № 45.
67. Львов Д.С. К научному обоснованию экономических реформ в России. Экономика и математические методы, 1995. - № 3. - Т. 31.
68. Львов Д.С. Новая промышленная политика России. Экономист, 1996. - № 10.
69. Макаревич Л. Тяжелая ситуация в российской экономике не дает правительству расслабиться. Финансовые известия, 2003. - № 57.
70. Макаревич Л. Финансово-промышленные группы оперируют гигантскими капиталами. Финансовые известия, 1996. - № 104.
71. Макаров А. Как толкнуть ядро оборонной промышленности. Эксперт, 2003. - № 6.
72. Макарьева В. И. Как правильно отразить хозяйственные операции в бухгалтерском учете. – М.: Налоговый вестник, 2004. – 272 с.
73. Мартино Дж. Технологическое проектирование. М.: Прогресс, 1977.
74. Мартынов А.В. О структурной перестройке российской экономики. Общество и экономика, 1996. - № 11-12.
75. Материалы конференции “Оценка национального богатства страны”. Патенты и лицензии, 2003. - № 7.
76. Медведев А. Н. Гражданское право и бухучет: типичные бухгалтерские ошибки. – М.: Главбух. – 2000. – 156 с.
77. Медведев А.Г. Новая технология в стратегии технического развития машиностроения. Л.: Машиностроение, 1988.
78. Меркулова Ю.В. Стратегия преодоления структурного монополизма. Общество и экономика, 1995. - № 10.
79. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования (официальное издание). М.: НПКВЦ “Теринвест”, 1994.
80. Мизиковский Е. А. Управленческий учет: необходимость и действительность. Бухгалтерский учет. – 1995. – № 8. - С. 44-47.
81. Михайлов Н.В. Пришло время менять представления об оборонке. Независимое военное обозрение, 2004. - № 2.
82. Неруш Ю. М. Коммерческая логистика: Учебник для ВУЗов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 271 с.
83. Николаев А. Становление системы управления финансово-промышленными группами. Международный журнал “Проблемы теории и практики управления”, 1996. - № 2.
84. Николаев И. Нехватку денег на науку можно компенсировать более рациональным расходованием. Финансовые известия, 1997. - № 31.
85. Носов А.В. Промышленная кооперация, создание совместных предприятий по выпуску продукции с использованием высоких технологий оборонного комплекса. Вопросы экономики и конверсии. Спец. выпуск, 1992.
86. Общая характеристика оборонной промышленности. М.: Миноборонпром РФ, 1996.
87. Пименов В.В. Оборонно-промышленная политика. Принципы формирования и механизм ее реализации на этапе экономических реформ Российской Федерации. Научно-технический сборник ВОТ. Серия 3. Вып. 6, 1996.
88. Пименов В.В. Приватизация и структурная политика оборонной отрасли промышленности. Вопросы экономики и конверсии. Спецвыпуск, 1992.
89. Пименов В.В. Реформирование системы управления оборонно-промышленным комплексом в условиях его реструктуризации. Научно-технический сборник ВОТ. Серия 3. Вып. 3-4, 1997.
90. Радуцкий А. Финансовая информация по сегментам: международный подход. Бухгалтерский учет, 2003. - № 5. - Март.
91. Райзберг Б. А. Рыночная экономика: Учебник. – М.: ТОО "Редакция журнала "Деловая жизнь" при содействии фирмы "Вера", 1995. – 224 с.
92. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 479 с.
93. Родионова В. М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: "Перспектива", 1995. – 98 с.
94. Российский статистический ежегодник. Госкомстат России. 2004 г. – 623 с.
95. Рыночная экономика. Словарь / Под ред. Кипермана Г. Я. М.: Издательство “Республика”, 1993.
96. Саркисян С.А. и др. Экономическое прогнозирование развития больших технических систем. М.: Машиностроение, 1977.
97. Семенихин А. Государственное регулирование экономики. Тезисы лекций. Институт повышения экономической квалификации государственных служащих. М, 1997.
98. Скобара В. В., Скобара А. В. Возможности Excel 7.0 для аудитора и бухгалтера. – М.: ЭЛБИ. – 2003. – 208 с.
99. Современный экономический словарь. М., ИНФРА-М, 1997.
100. Соколов Я. В. и др. Бухгалтерский учет для руководителя. – М.: Проспект. – 2000. – 288 с.
101. Спиридонов А. Национальная инвестиционная система поможет интегрировать финансовый и промышленный капиталы. Финансовые известия, 2003. - № 53.
102. Спиридонов А. Слабость инновационной политики обрекает промышленность на вырождение. Финансовые известия , 2003. - № 47.
103. Статистическое моделирование и прогнозирование / Под редакцией Гранберга А. Г. М. Финансы и статистика, 1990.
104. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: Учебник. – М.: ГУ ВШЭ, 2000 г.
105. Тимергалиева Д. США лидируют по объемам финансирования НИОКР. Финансовые известия , 2003. - № 54.
106. Ткач В. И., Ткач М. В. Управленческий учет: международный опыт. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 144 с.
107. Уилксон П. Финансовый менеджмент. Руководство Барклайз банка. – М.: ЮНИТИ, 2000.
108. Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ “Об акционерных обществах”.
109. Финансово-кредитный словарь / Под ред. Гарбузова В. Ф. – М.: Финансы и статистика, 1986. – Т. II. – С. 473.
110. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Л. А. Дробозина, Л. П. Окунева, Л. Д. Андросова и др. / Под ред. проф. Л. А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 479 с.
111. Хорин А. Н. Бухгалтерский учет и финансовый менеджмент: введение в проблему. Бухгалтерский учет. – 1994. – № 1. – С. 3-6.
112. Чеботарь Ю. М. Как избежать банкротства и стать прибыльным. – М.: Мир деловой книги. – 1997. – 128 с.
113. Черчмен У., Акофф Р., Арнофф В. Введение в исследование операций. М.: Наука, 1968.
114. Шаракшанэ А.С., Халецкий А.К., Морозов И.А. Оценка характеристик сложных автоматизированных систем. М.: Машиностроение, 1993.
115. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 343 с.
116. Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия. Риск, 1997. - № 5.
117. Экономическая информация и вычислительная техника / Под редакцией Косарева В.П. и Королева А.Ю. М.: Финансы и статистика, 1996.
118. Эксперт, 2000. - № 13.
119. Эксперт, 2003. - № 21.
120. Электронный большой энциклопедический словарь.
121. Энциклопедический юридический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997.