Бельянинов Андрей Юрьевич. Оценка государственным посредником инвестиционной привлекательности предприятий - исполнителей контрактов в сфере военно-технического сотрудничества : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : Москва, 2002 151 c. РГБ ОД, 61:02-8/2531-0

**Содержание к диссертации**

Введение

1. ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ АСПЕКТОВ ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ 11

1.1. Современное состояние системы военно-технического сотрудничества России 11

1.2. Инвестиционный процесс в системе военно-технического сотрудничества России 22

1.3. Роль и место государственного посредника в инвестиционном процессе системы военно-технического сотрудничества 37

2. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ - ИСПОЛНИТЕЛЕЙ КОНТРАКТОВ 51

2.1. Экспортоориентированные отрасли оборонно-промышленного комплекса как объекты инвестиционной привлекательности в сфере военно-технического сотрудничества 51

2.2. Исследование факторов и показателей инвестиционной привлекательности предприятий - исполнителей контрактов 59

2.3. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий - исполнителей контрактов 78

3. ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ - ИСПОЛНИТЕЛЕЙ КОНТРАКТОВ 91

3.1. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий -исполнителей контрактов 91

3.2. Разработка инвестиционной стратегии государственного посредника в сфере военно-Технического сотрудничества 101

Заключение 112

Список использованных источников 117

Приложения.. 126

**Введение к работе**

Военно-техническое сотрудничество государств - многофакторный экономико-политический процесс, затрагивающий военные, военно-политические, военно-экономические и социальные аспекты. Он непрерывно развивается и совершенствуется в соответствии с задачами, которые ставят перед собой основные субъекты этого процесса - страны-экспортеры и страны-импортеры продукции военного назначения (ПВН). Фактически, система взаимоотношений этих субъектов и определяет состояние мирового рынка вооружения и динамику его изменения.

Несмотря на относительно устоявшуюся сегментацию мирового рынка вооружения, конкурентная борьба между экспортерами ПВН продолжается непрерывно. Этому способствует снижение спроса на продукцию военного назначения. При этом конкурентная борьба за ниши на мировом рынке вооружения приобретает новые формы, используется весь арсенал как экономических, так и неэкономических методов. В этих условиях система военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами (ВТС) постоянно совершенствуется, адаптируясь к новым условиям.

Вместе с *т%ч,*будущее России на международном рынке вооружения сегодня зависит, прежде всего, от решения внутренних проблем отечественного оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Здесь большую роль играет Федеральная целевая программа «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002 - 2006 годы)», утвержденная Правительством Российской Федерации (Постановление от 11 октября 2001г. №713), а также утвержденная в январе 2002 года Президентом Российской Федерации Государственная программа вооружения на 2001 - 2010 годы. Они нацелены на перспективу дальнейшего подъема экономики России, развитие ее оборонно-промышленного комплекса.

Так, Государственной программой вооружения предусматривается направление в период до 2005 г. более 40% средств, выделяемых на развитие

вооружений, на НИОКР с целью последующего оснащения новыми образцами ВВТ всех видов Вооруженных Сил РФ и родов войск. Программа реформирования и развития ОПК, в свою очередь, предусматривает восстановление его должного финансирования при одновременном выдвижении требования эффективного использования выделяемых средств; осуществление концентрации производства; укрупнение ОПК путем формирования корпоративных производственных структур и привлечение к финансированию НИОКР средств, получаемых от экспорта ПВН.

Увеличение объемов экспорта продукции военного назначения в сложившихся на мировом рынке вооружения условиях возможно только при условии активизации инвестиционной деятельности в рамках системы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами. Именно инвестиционная деятельность субъектов системы ВТС должна стать системообразующей в дальнейшем совершенствовании всего военно-технического сотрудничества Российской Федерации, поскольку только в этом случае появляется возможность «замкнуть» в единый процесс весь комплекс работ по обеспечению своевременного предложения конкретных образцов, призванных удовлетворить спрос иностранных заказчиков, и опережению конкурентов.

Поэтому одним из способов повышения экономической эффективности ВТС может стать целенаправленный инвестиционный процесс, главную роль в котором может сыграть государственный посредник в системе военно-технического сотрудничества. Данная задача должна решаться им путем операционной интеграции и долгосрочного финансирования производителей, в том числе за счет внебюджетных средств /13,77/.

Государственный посредник - ФГУП «Рособоронэкспорт» как основной системообразующий субъект системы ВТС, должен сыграть ключевую роль в увеличении инвестиционного потока в производственную сферу военно-технического сотрудничества. При этом он сам должен выработать

собственную инвестиционную стратегию, позволяющую обеспечить реализацию экспортных контрактов. Для этого все необходимые условия имеются:

известны наиболее перспективные, с точки зрения экспортного потенциала, образцы ПВН;

созданы в основном законодательно-правовые предпосылки для самостоятельной инвестиционной деятельности;

определен круг потенциальных исполнителей инвестиционных проектов, имеющих соответствующие научно-технические и производственно-технологические заделы;

имеются собственные средства, которые могут быть использованы в виде инвестиций на реализацию наиболее перспективных инвестиционных проектов;

имеется высокая деловая репутация государственного посредника, позволяющая привлекать средства партнеров и т.д.

Однако, несмотря на это, существенной активизации инвестиционной деятельности в системе ВТС пока не произошло. Причин этому много, но одной из основных является отсутствие развитого методического обеспечения, прежде всего в части оценки государственным посредником инвестиционной привлекательности предприятий - исполнителей контрактов в сфере военно-технического сотрудничества.

В условиях высокой рискованности многих инвестиционных проектов без такого методического обеспечения достичь весомых результатов невозможно. Поэтому разработка методического аппарата оценки государственным посредником инвестиционной привлекательности предприятий - исполнителей контрактов в сфере военно-технического сотрудничества является **актуальной научной задачей,**решение которой позволит создать условия для подъема экономики России и ее оборонно-промышленного комплекса путем эффективного вложения государственным посредником средств в предприятия и инвестиционные проекты, связанные с экспортом ПВН.

*Цель диссертационной работы*состоит в разработке комплексного методического аппарата оценки государственным посредником инвестиционной привлекательности предприятий - исполнителей контрактов в сфере военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами.

В соответствии с поставленной целью в диссертации сформулированы следующие *задачи:*

1. Оценить современное состояние и основные результаты деятельности системы военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами как макросреды, в которой государственный посредник осуществляет свою инвестиционную деятельность.
2. Выявить основные особенности инвестиционного процесса в системе военно-технического сотрудничества, уточнить роль и место государственного посредника в инвестиционном процессе системы ВТС России.

3. Сформировать систему факторов и показателей оценки  
инвестиционной привлекательности предприятий - исполнителей контрактов в  
сфере военно-технического сотрудничества.

4. Разработать методику оценки инвестиционной привлекательности  
предприятий - исполнителей контрактов в сфере военно-технического  
сотрудничества с использованием системного подхода.

5. Разработать основные направления инвестиционной стратегии  
государственного посредника в сфере военно-технического сотрудничества,  
определить основные аспекты эффективного стратегического управления  
инвестиционным процессом как элемента цикла управления деятельностью  
крупных предприятий и корпораций оборонно-промышленного комплекса  
России.

*Объектом исследования*в диссертационной работе являются экономические отношения, возникающие в ходе инвестиционной деятельности государственного посредника в сфере военно-технического сотрудничества.

*Предметом исследования*является деятельность государственного посредника по оценке инвестиционной привлекательности предприятий -исполнителей контрактов в сфере военно-технического сотрудничества.

Степень разработанности проблемы.

Задача формирования методического аппарата оценки инвестиционной привлекательности предприятий не нова. Ее решению посвящены многие труды отечественных и зарубежных ученых /2,3,6,16,17,18,21,37,40,44,54,57, 81,94,118,119/. Однако в этих трудах рассмотрена проблема оценки инвестиционной привлекательности без учета специфических особенностей военно-технического сотрудничества. А учитывая, что самостоятельная инвестиционная деятельность ФГУП «Рособоронэкспорт» до сих пор была незначительна, то такая научная задача применительно к системе военно-технического сотрудничества пока не нашла должного рассмотрения в трудах российских ученых.

*Теоретической и методологической основой*диссертационной работы послужили фундаментальные исследования по экономической теории, теории управления производством и финансами, материалы, опубликованные в периодических изданиях, законодательные и правовые акты Российской Федерации. В работе применяются табличный, матричный, графический, балансовый методы, методы математической статистики и экспертных оценок, а также исследования операций.

*Научная новизна исследования содержится в следующих полученных лично автором результатах, выносимых на защиту:*

1. Выявлены основные особенности инвестиционного процесса в сфере ВТС и место в нем государственного посредника, зависящие от специфики военно-технического сотрудничества как многофакторного экономико-политического процесса на государственном уровне, включающего военные, военно-политические, военно-экономические, социальные и другие аспекты.

2. Уточнена понятие "предприятие" как исполнитель контрактов для  
целей инвестирования в сфере военно-технического сотрудничества.  
Уточнения основываются на введении параметров классификации  
исполнителей контрактов, в частности, по организационно-правовой форме и  
структуре собственности, высокому инновационному потенциалу,  
концентрации инноваций и производства в рамках единого имущественного  
комплекса.

3. Обоснованы факторы, обуславливающие самостоятельность  
государственного посредника - ФГУП "Рособоронэкспорт" как  
системообразующего элемента всего инвестиционного процесса в сфере ВТС. К  
основным факторам относятся государственный статус посредника, а также  
право ведения самостоятельной хозяйственной деятельности, позволяющие  
направлять собственные и привлеченные средства на предприятия, в первую  
очередь создающие конкурентоспособную на внешнем рынке продукцию  
военного назначения.

4. Сформирована система факторов и показателей для оценки  
инвестиционной привлекательности предприятий - исполнителей контрактов в  
сфере ВТС, состоящая из экономических, производственно-технологических,  
институциональных, ресурсных, нормативных правовых факторов, экспортного  
потенциала и других.

5. Разработана методика оценки инвестиционной привлекательности  
предприятий - исполнителей контрактов в сфере ВТС, основанная на оценке  
нескольких групп параметров, в частности, определении реальной рыночной  
стоимости активов исполнителей контрактов, их экспортного потенциала, доли  
на рынке продукции военного назначения и качества финансового состояния.

6. Сформулированы основные направления разработки инвестиционной  
стратегии государственного посредника в сфере ВТС, включающие  
экономический, институциональный, нормативно-правовой и информационно-  
аналитический аспекты его деятельности.

*Практическая значимость*заключается в том, что на основе системного подхода к решению поставленной научной задачи и разработанных автором положений сформулированы практические рекомендации работникам федеральных органов исполнительной власти, государственному посреднику и крупным корпоративным структурам - участникам ВТС по оценке инвестиционной привлекательности потенциальных предприятий -исполнителей контрактов в сфере военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами.

К этим рекомендациям, в частности, относятся:

предложения по учету основных факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятий - исполнителей контрактов в сфере ВТС;

предложения по повышению инвестиционной активности государственного посредника и задействованию всех потенциальных источников инвестиций;

предложения по оценке показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность предприятий - исполнителей экспортных контрактов;

*Внедрение результатов исследований, полученных лично автором*

результаты диссертации использованы при разработке инвестиционной  
стратегии государственного посредника - ФГУП "Рособоронэкспорт";

основные положения методики применялись при анализе  
инвестиционной привлекательности предприятий - исполнителей контрактов в  
сфере ВТС ряда регионов Российской Федерации;

материалы диссертационного исследования легли в основу предложений  
по совершенствованию системы рейтинговой оценки предприятий -  
исполнителей контрактов в сфере ВТС при реализации инвестиционных  
программ г.Санкт-Петербурга, Удмуртской Республики и др.

10 *Апробация работы*

Основные положения и выводы диссертационного исследования докладывались на Втором Международном Форуме "Высокие технологии оборонного комплекса - "ВТ - 2001" (г.Москва, март 2001г.), Третьем Международном Форуме "Высокие технологии оборонного комплекса - "ВТ -2002" (г.Москва, апрель 2002г.), Международной специализированной выставке - конференции военных и двойных технологий "Новые технологии в радиоэлектронике и системах управления" (г.Нижний Новгород, апрель 2002г.), на заседаниях и совещаниях в Правительстве Российской Федерации, министерствах и ведомствах, в том числе Комитете Российской Федерации по военно-техническому сотрудничеству с иностранными государствами, российских агентств по обычным вооружениям, судостроению, боеприпасам и др.

*Публикации*

По теме диссертационной работы автором опубликовано более 10 научных работ общим объемом более 3,0 печатных листов.

*Структура диссертации*

Диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, в котором представлено 140 наименований. В текст диссертации включены 23 таблицы и 16 рисунков.

## Современное состояние системы военно-технического сотрудничества России

Военно-техническое сотрудничество с иностранными государствами

(ВТС) - деятельность Российской Федерации в области международных отношений, связанная с вывозом и ввозом, в том числе с поставкой или закупкой продукции военного назначения, а также с разработкой, производством, модернизацией и утилизацией продукции военного назначения /60/.

Из данного определения следует, что военно-техническое сотрудничество

- специфическая сфера внешней политики государства, имеющая военно-техническую и экономическую составляющие и являющаяся одним из механизмов повышения обороноспособности страны и обеспечения ее военно-экономической безопасности. Кроме того, военно-техническое сотрудничество

- это инструмент реализации военно-политических интересов России, одна из сфер обеспечения безопасности и обороноспособности страны.

Как отмечается в законодательных и нормативно-правовых документах, основной целью военно-технического сотрудничества является обеспечение решения доступными средствами политических, экономических и военных задач с учетом национальных интересов России, поддержания необходимого уровня обороноспособности государства, сохранения и развития его оборонного и экспортного потенциалов.

Для России военно-техническое сотрудничество с иностранными государствами является одним из основных приоритетов военно-технической политики государства. Оно позволяет повысить безопасность и обороноспособность страны, экономить расходы и сокращать время на разработку современных дорогостоящих видов продукции военного назначения, дает существенную долю валютных поступлений в госбюджет за счет экспортных поставок продукции военного назначения, обеспечивает занятость большой части трудоспособного населения и способствует сохранению научно-технического и технологического потенциалов российского оборонно-промышленного комплекса (ОПК).

В условиях резкого ограничения финансовых средств на развитие Вооруженных Сил и других войск Российской Федерации, а также тяжелого положения оборонно-промышленного комплекса совершенствование военно-технического сотрудничества с иностранными государствами в части экспорта продукции военного назначения является просто необходимым условием обеспечения национальных интересов России. Это нашло подтверждение в выступлении Президента Российской Федерации В.В. Путина на совещании по военно-техническому сотрудничеству 21.03.2001г., в котором, в частности, сказано: «Общеизвестно, что экспорт вооружения и военной техники приносит федеральному бюджету значительные валютные средства. Эти валютные поступления во многом обеспечивают сохранение научно-производственной кооперации в стране, научно-промышленного потенциала и кадров оборонных предприятий».

При этом реализация военно-технического сотрудничества, как специфической сферы государственной внешней политики, основывается на следующих основополагающих принципах:

приоритет национальных ценностей и обеспечения национальной безопасности России;

единство внешней и военно-технической политики Российской Федерации;

недопущение нанесения стране экономического ущерба и снижения уровня национальной безопасности; соблюдение единой государственной политики ценообразования на продукцию военного назначения; обязательное и пропорциональное распределение прибыли от экспортных поставок продукции военного назначения между участниками военно-технического сотрудничества с учетом их вклада в разработку, производство, реализацию и модернизацию продукции военного назначения; рациональное использование доходов, получаемых от военно-технического сотрудничества, путем направления их для покрытия расходов на разработку, производство и модернизацию продукции военного назначения, а также на социальную защиту работников оборонно-промышленного комплекса;

соблюдение баланса политических, экономических и военных интересов Российской Федерации и страны, с которой осуществляется военно-техническое сотрудничество;

единство системы государственного регулирования военно-технического сотрудничества с иностранными государствами и контроля за ее осуществлением;

отказ от поддержки и поощрения международного терроризма;

соблюдение международных обязательств Российской Федерации в области контроля экспорта продукции военного назначения;

защита государством прав и законных интересов субъектов военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами и предприятий оборонной промышленности;

установление монополии государства на экспорт (импорт) продукции, работ и услуг военного назначения.

## Экспортоориентированные отрасли оборонно-промышленного комплекса как объекты инвестиционной привлекательности в сфере военно-технического сотрудничества

В российской экономике исторически сложилось так, что основные наукоемкие отрасли сосредоточены в оборонно-промышленном комплексе. Именно он был основным объектом инвестиций, благодаря чему комплекс развивался динамично, постепенно наращивая научно-технический, технологический и интеллектуальный потенциалы. Основным источником инвестиций при этом был государственный бюджет. В результате активной инвестиционной деятельности в прошлые годы предприятия российского ОПК и в настоящее время сохраняют роль абсолютных национальных лидеров на внешних рынках в деле продвижения машиностроительной и высокотехнологичной продукции. Их доля на сегодня превышает 40% от общего числа экспортируемого российского машиностроительного ассортимента.

С началом рыночных реформ в государственной инвестиционной политике был взят курс на снижение объемов бюджетного финансирования, которое должно было компенсироваться инвестициями непосредственных производителей за счет их возрастающих финансовых накоплений. Однако в оборонно-промышленном комплексе этого не произошло в силу следующих основных причин:

1. К началу рыночных реформ ОПК был подвержен крупномасштабной конверсии, которая предполагала резкое сокращение оборонных программ.

2. Предприятия ОПК были поставлены в трудное финансовое положение: 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.

3. Одноразовый отпуск цен в январе 1992г. обесценил финансовые средства предприятий. Ситуация усугубилась в результате постоянного несоответствия между регулируемыми ценами на их продукцию и свободными ценами на основную часть материально-технических ресурсов.

4. Возможности предприятий комплекса по наращиванию прибыли за счет ценового фактора были существенно снижены ограничением цены на продукцию оборонного заказа рентабельностью в 25%.

В силу указанных причин предприятия оборонно-промышленного комплекса оказались неспособными осуществлять финансирование своего производства. Что касается бюджетных ассигнований, то по причине нерешенности многих проблем государство не в состоянии финансировать даже ряд государственных программ.

При этом отечественный финансовый капитал, сконцентрированный в негосударственном секторе, был главным образом ориентирован на инвестиции в добывающие отрасли, дающие 90% дохода.

Поскольку развитие оборонно-промышленного комплекса это не только обеспечение национальной безопасности Российской Федерации, но и реальный путь к подъему высокотехнологичных отраслей российской экономики, экономическому развитию регионов и повышению эффективности военно-технического сотрудничества, то актуальной задачей является поиск внутренних источников инвестиций в развитие предприятий ОПК.

## Оценка инвестиционной привлекательности предприятий -исполнителей контрактов

В соответствии с изложенной выше методикой проведем оценку инвестиционной привлекательности нескольких предприятий оборонно-промышленного комплекса и выберем предприятие - исполнителя контракта (ПИК) в системе военно-технического сотрудничества с иностранными государствами. Оценка будет проведена по данным 5-ти оборонно -промышленных предприятий (ОПП), производящих боеприпасы для стрелкового оружия, за прошедшие 6 лет. Пусть имеем:

ОПП №1 (ОАО "Тульский патронный завод");

ОПП №2 (ГУП "ПО "Ульяновский машиностроительный завод");

ОПП №3 (ОАО "Новосибирский завод низковольтной аппаратуры");

ОПП №4 (ОАО "Климовский штамповочный завод");

ОПП №5 (ОАО "Барнаульский станкостроительный завод").

В рассматриваемом случае получены показатели за 30 периодов, что позволяет признать их значимыми и рекомендации по оценке инвестиционной привлекательности ПИК и управлению их финансовыми результатами могут считаться обоснованными. В первую очередь проанализируем показатели ликвидности. Расчеты проводились с использованием таблиц Microsoft Excel 7.0. Данные для анализа показателя общей ликвидности приведены в табл. 3.1.

Рассчитаем средние значения коэффициента общей ликвидности в каждом периоде, а также среднее значение по всем предприятиям за все периоды (генеральный коэффициент общей ликвидности). Результаты расчетов приведены в табл. 3.2.

Однако само по себе значение мобильных активов дает мало информации для анализа, поэтому, на основе приведенных данных, а также на основе данных о собственном капитале предприятий (табл. 3.4), проведем анализ коэффициента маневренности, а также исследуем динамику указанного показателя.

На основе данных табл. 3.3 и 3.4, проведем расчет значения коэффициента мобилизации, а также его средних значений по периодам и генерального среднего, результаты расчетов представим в виде табл. 3.5.

Результаты расчета означают, что более 17% мобильных активов в среднем финансируются за счет собственных средств предприятий. Это свидетельствует о высоком удельном весе собственных средств в структуре пассивов, который подтверждается анализом структуры пассивов (табл. 3.6).