

Кандидат экономических наук
Бродунов А.Н.

Современное состояние и перспективы экономики военно-морского строительства

В статье проведен анализ современного состояния экономики военно-морского строительства. Предложены перспективные направления развития экономики военно-морского строительства.

С развитием производительных сил общества все более расширяется сфера приложения его экономических возможностей, которые распространяются практически на все области освоения ресурсов нашей планеты. Одной из них является Мировой океан, с использованием которого связаны как история многих государств, так и жизненно важные проблемы войны и мира.

Мировой океан концентрирует различные формы исследовательской, хозяйственной, научно-технической, гуманитарной, политической и военной деятельности государств и их союзов, международных организаций, транснациональных корпораций. Здесь пересекаются интересы ведущих держав и проходят важнейшие транспортные коммуникации. Истощение ресурсов на континентах приводит к естественному продвижению стран мира к освоению богатейших биологических, топливно-энергетических и минеральных ресурсов Мирового океана. Смещение экономической деятельности мирового сообщества на океанские и морские акватории, связанный с этим раздел не только прилегающей морской зоны, но и дна Мирового океана, приводит к возникновению разного рода противоречий и споров, характер и способы урегулирования которых, во многом определяются реальным морским потенциалом государств.

Для ведущих мировых держав постоянным фактором становится обеспечение нормального функционирования и расширения возможностей всех составляющих морского потенциала государства. Элементами такого потенциала являются совокупность военного, транспортного, рыбопромыслового, торгового, научно-исследовательского и других флотов, их научная и промышленная база, система базирования, судостроения и судоремонта, социального, информационного,

кадрового и другого обеспечения, без которых невозможно нормальное экономическое развитие.

В этой связи, значение Мирового океана для устойчивого развития Российской Федерации, выдвинуло решение целого ряда вопросов государственной важности, связанных с освоением его пространств, на уровень национальной проблемы, имеющей приоритетный характер. Воссоздание и развитие морской мощи России могут стать возможными только при наличии в государстве постоянной, целенаправленной, скоординированной политики в изучении и использовании Мирового океана. А обладание необходимым военно-морским потенциалом и его эффективное использование для силовой поддержки морской деятельности государства, должно стать одним из главных принципов осуществления военно-морской деятельности России в Мировом океане.

Именно ВМФ, являясь одним из инструментов внешней политики государства, предназначен для обеспечения защиты интересов Российской Федерации и ее союзников в Мировом океане военными методами, поддержания военно-политической стабильности в прилегающих к ней морях, военной безопасности с морских и океанских направлений [1].

Все вышесказанное вызывает необходимость рассмотреть целый ряд существующих противоречий и проблем, связанных с сегодняшним положением дел в ВМФ.

При этом следует отметить, что заявленное в некоторых документах положение о том, что Российская Федерация является ведущей морской державой, исходя из ее пространственных особенностей, места и роли в глобальных и региональных международных отношениях, не в полной мере соответствует действительности [2]. Будучи отброшена на северо-восток и оголив свои запад-

ные и южные коммуникации, Россия фактически потеряла свое место в ряду морских держав. При недостаточном внимании к этой проблеме в ближайшее время, вернуть его будет задачей трудно решаемой, по целому ряду причин.

По моему мнению, они заключаются в следующем.

Во-первых, на Балтике геополитически Россия почти вернулась в «петровскую» эпоху. При этом Балтийское море сегодня относится к потенциальным конфликтным районам. Возможные экономические потери России на данном направлении связаны, прежде всего, с вступлением в Европейский Союз Польши и Литвы, введением новых правил судоходства и морского промысла на Балтике, включая режим прохода через проливы в Атлантический океан. В сочетании с другими факторами это может привести к фактической экономической изоляции Калининградской области и возникновению серьезных трудностей во внешнеэкономической деятельности Северо-Западного региона страны.

Во-вторых, на Черном море потеряно доминирующее положение с отсоединением Украины и растущим влиянием Турции, владеющей проливами, которые являются ключом к выходу в Атлантику с Черного и Азовского морей. Черноморская проливная зона, именуемая обычно Черноморскими проливами, включает пролив Босфор, Мраморное море, пролив Дарданеллы и Керченский. Их большое экономическое и стратегическое значение не раз являлись, и будут являться в будущем причиной борьбы между крупными державами за господство над ними.

В-третьих, на Каспии наше единоличное присутствие заканчивается со становлением военно-морских сил новых прикаспийских государств, таких как Казахстан, Азербайджан и др.

Другими стимулами укрепления военно-морской мощи являются: неопределенность подходов к вопросу о разграничении прав на разработку ресурсов дна открытых морей, к вопросу об «арктических» правах России и сложности с урегулированием проблемы контроля над морскими вооружениями.

При этом в качестве угрозы национальным интересам России в Мировом океане, кроме непосредственной вооруженной агрессии, можно рассматривать следующие ситуации:

1. Ведение военных действий между третьими странами в каком-либо районе Мирового океана, которые могут неблагоприятно влиять на нашу экономическую деятельность (судоходство, рыбный промысел, нефть и газодобыча и т.д.) и научные исследования по изучению океана.

2. Блокадные действия, ограничивающие судоходство и иную экономическую деятельность, и военно-морское присутствие с целью воспрепятствовать реализации национальных интересов России в Мировом океане; дискриминация закрепленных прав на рыболовство и иную деятельность в установленных акваториях и отчуждение их; нарушение норм международного морского права, в результате чего может создаваться угроза жизни людей, свободе мореплавания и экономической деятельности; нарушение норм экологической безопасности; акты терроризма и пиратства и др.

3. Пиратство в открытом море и вооруженные нападения на суда неподалеку от берега или стоящие на якоре вне портов стали серьезной угрозой флотам многих стран.

Для того чтобы нейтрализовать перечисленные выше и другие угрозы должен быть задействован Военно-Морской Флот, целями которого в мирное время являются: обеспечение свободы и безопасности мореплавания; обеспечение безопасности экономической деятельности; обеспечение гарантированного доступа к ресурсам морей и океанов; обеспечение неприкосновенности морских ресурсов в экономических зонах России.

Безусловно, российский Военно-Морской Флот был и должен оставаться той реальной силой, с наличием которой должны считаться в мире. Кроме того, это сила, стоящая на защите и отстаивающая национальные интересы России, во многом обеспечивающая нашей стране статус великой морской державы.

Следует согласиться с тем, что для надежного обеспечения защиты интересов в



Мировом океане страны требуются комплексные прогнозные и системные исследования во всех звеньях цепи, от которых зависит оптимальный уровень военно-морской мощи государства. Автор полагает, что одним из главных элементов этой системы является необходимый состав сил и средств флота, а также возможности их создания и поддержания на требуемом уровне. Этот потребный состав сил, его качественное и количественное состояние, по мнению автора, служит основой осуществления военно-морской деятельности, и должен определять все остальные ее составляющие.

Очевидно, что для реализации системного подхода необходимо иметь надежную и сильную экономическую основу, которая возможна только при наличии в государстве сбалансированной системы экономического обеспечения военно-морской деятельности.

Рассмотрение особенностей системы экономического обеспечения военно-морской деятельности актуально в силу того, что во взаимосвязи «экономика-политика-война» произошли серьезные изменения. Общеизвестно влияние экономики на войну и военное дело, а также обратное влияние войны и военных угроз на экономику [3]. Однако конкретные проявления этих взаимосвязей в области военно-морской деятельности государства далеко не все изучены и переосмыслены.

Не вызывает сомнений тот факт, что при данном подходе к исследованию системы экономического обеспечения военно-морской деятельности ее следует рассматривать:

- во-первых, как структурный элемент более сложного уровня, а именно, как часть системы экономического обеспечения государства в целом;
- во-вторых, как составное звено всего механизма военного строительства.

Предназначение данной системы состоит в том, чтобы экономически обеспечить создание и функционирование военно-морской составляющей могущества государства. Это предназначение реализуется в сложном механизме экономического обеспечения военно-морской деятельности, включающем ряд

последовательных фаз, в каждой из которых выполняются определённые подфункции.

Анализ системы экономического обеспечения военно-морской деятельности необходимо начать с формирования политики государства в области военно-морской деятельности, реализация которой осуществляется исходя из оценки угроз национальной безопасности в Мировом океане и определения концепции строительства Военно-Морского Флота.

Не менее важным в этой системе является оценка асимметрии между существующим и потребным составом сил и средств Военно-Морского Флота, результаты которой, по убеждению автора, должны лечь в основу экономического обеспечения военно-морской деятельности государства.

При этом необходимо учитывать взаимосвязь между последней и экономикой государства, так как содержание процесса экономического обеспечения реализации военно-морской деятельности составляет целенаправленное приспособление и использование части национальных экономических ресурсов в целях защиты своих интересов в Мировом океане.

Как известно, строительство флота никогда не обходилось государству дешево. Это связано, в первую очередь, с тем, что корабль отличается от другой продукции машиностроения значительно большей сложностью, стоимостью и продолжительностью изготовления. Подтверждением сказанному служит тот факт, что корабельные составы флотов ведущих государств мира существенно отличается друг от друга. При этом отличие в количественном составе флотов обуславливается не различными интересами государств в тех или иных районах Мирового океана, а соответствием этих интересов экономическим возможностям государств.

Согласование политических целей с имеющимися финансово-экономическими возможностями составляет основу механизма хозяйствования в сфере государственного регулирования военной экономики как специфической части национального хозяйства.

Именно поэтому государство, формируя качественный и количественный состав на-



ционального флота, соизмеряет потребности, вытекающие из его геополитического положения и потенциальных угроз, с тем, насколько затраты, необходимые для реализации этих потребностей, отвечают достигнутому эффекту. При этом эффект может носить непосредственно компенсационный характер, когда в результате его достижения получается прямой доход, который рассматривается как погашение ранее произведенных затрат. При создании и содержании таких масштабных силовых систем, как военные флоты, можно говорить лишь о косвенной компенсации. Она проявляется в улучшении политической ситуации, создании преимуществ в конъюнктуре мирового рынка, обеспечении стабильности и защищенности внутреннего рынка и деятельности всех его агентов и др.

Обоснование необходимости строительства флота и достаточности в его составе того или иного количества кораблей и судов происходит путем качественного анализа наиболее значимых аспектов деятельности государства, на которые флот мог бы оказывать положительное воздействие. Это связано с отсутствием возможности прямого учета положительного экономического эффекта от использования военного флота и многообразием косвенных преимуществ, получаемых, как от его применения, так и вообще от самого его существования. Однако гораздо большее влияние на выбор качественных и количественных параметров флота, а также обоснование основных доктринальных положений его применения оказывают экономические возможности государства, которые являются наиболее хорошо вычислимым и контролируемым критерием оценивания параметров экономического обеспечения деятельности государства в Мировом океане.

Мы полагаем, что при анализе военноморского строительства государства нельзя обойти вниманием состояние финансирования Министерства обороны в целом.

Очень важно при этом отметить, что центральное место в системе государственных финансов занимает государственный бюджет. В широком смысле государственный бюджет – это централизованный фонд де-

нежных ресурсов, которым располагает правительство страны для государственного аппарата, Вооруженных Сил, выполнения необходимых социально-экономических функций. Государственный бюджет может быть представлен в виде федерального бюджета, консолидированного бюджета государственных и региональных расходов и доходов, как сводный бюджет с учетом внебюджетных фондов.

Государственный бюджет представляет собой компромисс, отражающий отношение сил основных групп – носителей социально-экономических интересов в стране. Основой для балансирования составляющих на уровне государственного бюджета обычно являются результаты макростатистического анализа близких аналогов (иностранных государств или собственный опыт на различных исторических промежутках времени) и прецедент прошедшего планового периода с введением соответствующих актуальных корректив.

В структуре расходов государственного бюджета доля средств, выделяемых на национальную оборону, всегда занимает значительное место, определяя в некотором смысле степень милитаризации страны.

Военные расходы основных морских государств и, в частности, расходы на кораблестроение, колеблются в достаточно широких пределах, как в абсолютном, так и в относительном выражениях. При этом относительная величина военных расходов большинства морских стран удерживается в диапазоне 1-3% валового внутреннего продукта (ВВП), а рост их абсолютных значений в основном определяется ростом национального дохода.

При этом в Российской Федерации расходы на национальную оборону в среднем не превышали и не превышают 2,7 % от ВВП. Динамика расходов на национальную оборону приведена в таблице 1¹.

¹ Составлено автором по Федеральным Законам РФ «О Федеральном бюджете» 2001-2007 гг.



Таблица 1 – Сравнительные данные расходов на национальную оборону и ГОЗ

Финансирование	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Расходы на национальную оборону, в млрд. руб.	282,4	345,7	413,7	550,1	668,3	882	959,6
В процентах от ВВП	2,5	2,65	2,69	2,8	2,7	2,6	2,46
Расходы на ГОЗ, млрд. руб.	80,0	119,5	148,0	187,0	225,0	302,7	365,0

Представленные в таблице данные показывают, что абсолютные показатели расходов на закупку вооружения показывают, что динамика этих расходов отражает процессы, происходящие в военной организации РФ и на сохранение положительных тенденций их развития.

Важно отметить, что самостоятельную смысловую нагрузку в анализе военного бюджета несет распределение его расходной части между видами Вооруженных Сил и основными статьями расходов. Считается, что распределение ассигнований между видами Вооруженных Сил отражает степень их технической оснащенности. Тогда преимущества при распределении получают такие высокотехнические виды, как Военно-Воздушные силы (ВВС) и ВМФ.

Что касается этого обстоятельства, то природа его такова, что при повышении технической оснащенности Вооруженных Сил затраты на создание и содержание высокотехнических видов растут гораздо более интенсивно, чем, например, Сухопутных войск. Это связано с тем, что плотность технических средств в таких видах, как ВВС и ВМФ значительно выше, чем в Сухопутных войсках, а в силу специфики сред, в которых используются эти виды (воздух и вода), стоимость одного килограмма этих средств также намного больше значений этого показателя для Сухопутных войск. Например, стоимость постройки современного авианосца с ядерной двигательной установкой составляет около 4 млрд. долл. США, а ежемесячные расходы по его содержанию составляют свыше 10 млн. долл. США [4].

Очевидно, что определение степени «моренизации» государства по такой характеристике, как доля средств, отводимая в военном бюджете для ВМФ, не нуждается в особых комментариях. Вместе с тем при вы-

числении этой доли необходимо учитывать, что ВМФ включает в себя различные рода сил, например, морскую пехоту, морскую авиацию и др., которые не являются исключительной принадлежностью ВМФ, однако часто занимают в нем значительное место. При этом, если базовые технологии, система подготовки кадров, общая инфраструктура поддержки этих родов лежат за пределами ответственности ВМФ, его реальная доля в военном бюджете должна исчисляться в большей степени, чем в официальной статистике. В среднем доля средств, выделяемых в рамках сметы Министерства обороны на Военно-Морской Флот, составляет 20% [5].

Обычно в среднем доля средств бюджета ВМФ, выделяемая на закупку новых кораблей, колеблется от 20 до 60% и в свою очередь делится на средства, направляемые на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) по созданию перспективных образцов вооружения и техники и серийное производство и строительство кораблей [6]. Затраты, направляемые на НИОКР, а также ассигнования на серийное строительство в целом по министерству обороны, как правило, проходят в структуре государственного бюджета отдельными статьями. Контрольными здесь являются цифры, характеризующие распределение ассигнований между НИОКР и серийными закупками, как по ВМФ, так и по Министерству обороны в целом.

Например, в 2007 году на военное кораблестроение выделено из бюджета свыше 13 млрд. руб., при этом, из этих средств, на надводный флот планируется потратить лишь около 3 млрд. руб., что на 1 млрд. меньше, чем в 2006 году [7].

Приведенные данные говорят о том, что в рамках Государственной программы вооружения на ближайшие несколько лет будет

отдан приоритет строительству атомных подводных ракетноносцев.

Раскрывая содержание системы военно-морского строительства, необходимо отметить, что функциональная расчлененность данной системы определяет и ее функциональную структуру. Каждой ее подфункции соответствует структурное звено. Четыре фазы – четыре структурных элемента: производственное звено, звенья распределения, на основе определения военно-экономических потребностей, обращения и конечного военного потребления, составляющие военно-хозяйственную инфраструктуру ВМФ. При этом производственное звено включает не только предприятия и научно-исследовательские учреждения судостроительной промышленности, но также и гражданские предприятия и учреждения – в той мере, в какой они участвуют в выполнении судостроительных заказов.

Поэтому, говоря о финансовой стороне системы экономического обеспечения военно-морской деятельности Российской Федерации, автор считает целесообразным наиболее подробно остановиться на той части военной экономики, которая лежит в основе создания военно-морского могущества государства.

Несомненно, что на важнейшие стороны осуществления военно-морской деятельности и экономической безопасности в Мировом океане непосредственное влияние оказывает состояние судостроительной промышленности, являющейся материальной основой ее экономического обеспечения.

Так, стратегическая стабильность в мире во многом обеспечивается созданием для ВМФ стратегических подводных ракетноносцев; оборонная безопасность – строительством для ВМФ кораблей и судов сил общего назначения. Транспортная безопасность гарантируется обеспечением морского и речного флотов необходимым тоннажем для грузовых перевозок силами национальных перевозчиков. Продовольственная безопасность зависит от тоннажа рыболовного флота. А топливно-энергетическую безопасность обеспечивают поставки уникальных плавсооружений и необходимого технического флота для разведки и добычи углево-

дородного сырья на арктическом и дальневосточном шельфах России.

Следует отметить, что нечеткости в определениях экономических границ судостроительной промышленности в СССР не мешали реализации принципов административно-планового управления им, поскольку оборонные и гражданские производства работали не на рыночный спрос, а на установленные сверху плановые показатели, не заботясь о маркетинге и поиске подходящих партнеров. По мере перехода к рыночной экономике ситуация изменяется, т.к. в управлении экономикой возрастает значение экономического фактора в противовес административному [8].

В условиях рыночной экономики научно-практический интерес, прежде всего, представляют особенности функционирования судостроительной промышленности, а именно:

Во-первых, особенностью кораблестроения и судостроения является не только их ведомственная принадлежность, но тот факт, что на протяжении всей истории российского флота в стране не существовало отдельных предприятий гражданского судостроения и кораблестроения. Практически 100% судов предназначенных для нужд гражданских ведомств строились и строятся на предприятиях судостроительной промышленности, которая структурно входит в состав оборонно-промышленного комплекса России. Это обуславливает тесную взаимосвязь и взаимозависимость военного и гражданского секторов производства в обеспечении эффективного функционирования предприятий [9].

Во-вторых, они проявляются: в монополии заказчика военного сектора производства, обусловленной преобладанием государственного заказа над инициативными работами; в особых требованиях к качеству производимой продукции, высокой ее наукоемкости и технологичности, долгосрочности и капиталоемкости большинства реализуемых инвестиционных проектов; в наличии избыточных (мобилизационных) мощностей, запасов стратегического сырья и материалов; высоком уровне специализации и монополизации производителей, обуславливающим затратный характер ценообразования; в осо-



бых информационных условиях (секретность), ограничивающих кооперацию и передачу технологий [10].

В-третьих, одной из характерных особенностей судостроительной промышленности является развитая кооперация, обеспечивающая загрузку производственных мощностей и в других отраслях промышленности. Объединяя в своей продукции достижения большого числа смежных отраслей промышленности, таких как металлургия, машиностроение, электроника и др., судостроительная промышленность в то же время стимулирует их развитие, достижение ими высокого научно-технического потенциала.

В-четвертых, важной особенностью функционирования судостроительной промышленности является длительные сроки исполнения заказов. Средний срок постройки корабля или судна составляет 3 года.

В-пятых, отличительной особенностью судостроения является сложная структура гарантий возврата на авансовые платежи, осуществляемые при строительстве кораблей и судов, также в течение длительного времени после их сдачи заказчику.

В-шестых, сложность планирования производства и промежуточных контрактов в условиях, когда при строительстве корабля или судна используются от 100 до 150 тыс. отдельных элементов.

Являясь составной частью оборонного производства, судостроительная промышленность в своей деятельности опирается на систему правовых актов, к которым относятся Конституция Российской Федерации, законы, указы Президента РФ, постановления Правительства, ведомственные приказы, положения и инструкции. Эта правовая база состоит из общеэкономических правовых актов и специальных актов, распространяющихся на судостроительную промышленность.

Деятельность судостроительной промышленности может быть условно разделена на отдельные виды: разработка и производство морской и военно-морской техники и вооружения, новых технологий военного и двойного назначения; обеспечение военно-технического сотрудничества с иностран-

ными государствами; ремонт и утилизация вооружения и военной техники.

Для России, в силу ее географического положения и исторического развития, судостроение всегда имело приоритетное значение для национальной экономики и обороноспособности государства. Так, например, к середине 80-х годов прошлого столетия по своим количественным и качественным параметрам Военно-Морской Флот нашей страны считался одним из наиболее сильных флотов мира.

На рубеже 80 – 90-х годов XX в. в нашей стране начались реформы, затронувшие политические и экономические основы государства. Во многом последствия этих изменений оказали отрицательное воздействие на ВМФ. Сокращение ассигнований привело к снижению численности корабельного состава, повлекло свертывание нового строительства и многие другие негативные последствия.

Если до 1992 г. кораблестроение в среднем в год производило 50 боевых надводных кораблей, то даже в 2000 -2006 гг. российскому ВМФ и иностранным заказчикам в год передавалось в среднем лишь 4-5 единиц [11].

Вследствие этого, на сегодняшний день Военно-Морской Флот Российской Федерации по своим боевым возможностям сегодня ориентировочно уступает: на Балтике – шведскому и финскому флотам – в 2 раза, германскому флоту – в 4 раза; на Черном море – турецкому флоту – в 2-3 раза; военно-морским силам Англии и Франции в 5-8 раз; военно-морским силам Соединенных Штатов Америки – в 20-30 раз. Оперативные возможности Военно-Морского Флота Российской Федерации по решению возлагаемых на него задач сократились по океанской зоне в 3-4 раза, в морской зоне на треть [12].

Кроме того, средний возраст кораблей ВМФ составляет более 15 лет, а количество кораблей со сроками эксплуатации до 5 лет не превышает 5%, а со сроками эксплуатации свыше 20 лет – составляет более 20%.

Исходя из вышеизложенного, отметим, что важную роль в системе экономического обеспечения военно-морской деятельности играет Государственный оборонный заказ



(ГОЗ). При этом нормативно-правовое обеспечение его реализации осуществляется на основе: Федеральных законов «Об обороне», «О безопасности», «О поставках продукции и товаров для государственных нужд», «О государственном оборонном заказе» и др.

В частности, закон «О государственном оборонном заказе» определяет сущность, устанавливает общие правовые и экономические принципы, порядок формирования, размещения, финансирования и исполнения Государственного оборонного заказа и регулирует отношения в данной области.

Основные же показатели оборонного заказа утверждаются Президентом РФ одновременно с подписанием Федерального закона «О федеральном бюджете РФ».

Важно отметить, что одним из главных вопросов, решаемых при определении Государственного оборонного заказа, является поиск источников его финансирования. При этом сложившаяся система финансирования обеспечения оборонного заказа, как было отмечено выше, подразумевает выделение из федерального бюджета ассигнований государственному заказчику по соответствующим статьям бюджета, которые имеют статус защищенных.

Рассмотрение особенностей функционирования предприятий судостроительной промышленности позволяет автору говорить о том, что в современных условиях финансирования производства и поставок морской и военно-морской продукции могут привлекаться средства и из других источников, которые в первую очередь касаются исполнения российскими судостроительными предприятиями гражданских и экспортных военных заказов.

Основными из них являются:

1. *Средства судоходных компаний*, формируемые за счет фонда накопления и амортизационных отчислений. Однако практика показывает, что финансовые средства из этого источника практически не используются. Основной причиной сложившейся ситуации, по мнению автора, является высокий уровень налогообложения предприятий судоходной отрасли, который не позволяет им инвестировать в строительство флота. В качестве примера можно привести Дальне-

восточное морское пароходство, которое вложило собственные средства в обновление основных фондов, в сумме 32,8 млн. долл. США [13].

2. Другой источник финансирования – *банковские кредиты*. В целом в мировой практике организация финансирования строительства судна со стороны верфи и ее банка достаточно отработана, заключается в том, что банк играет главную роль, обеспечивая строительство необходимыми средствами и гарантиями. При этом следует помнить о том, что стоимость постройки судна в зависимости от его типа в среднем составляет от 3 до 50 млн. долл. США, а окупаемость не ниже 7-10 лет. На российском финансовом рынке сегодня возможен кредит на 5-6 лет под 12-14% годовых в объеме максимально до 60% от стоимости судна. Таким образом, такой срок кредита явно недостаточен для окупаемости судна, а стоимость кредита зачастую делает весь проект нерентабельным.

3. *Инвестиции иностранных заказчиков*, которые привлекаются для постройки кораблей в рамках военно-технического сотрудничества. Очевидно, что роль иностранных инвестиций в судостроительную промышленность Российской Федерации и в ближайшие годы останется значительной. На сегодняшний день, например, доля иностранных военных заказов в общей структуре строительства кораблей составляет около 50%.

Ввиду особенностей Государственного оборонного заказа в области судостроения, существенную роль при его финансировании играют сроки строительства кораблей и судов.

В современной мировой практике развитие корабельного состава флота осуществляется на основе программного планирования. При этом выделяют три вида программ, соответствующих глубине программного прогноза: на дальнюю, среднюю и близкую перспективу. Как правило, основными прогнозными интервалами считаются пять и десять лет. Однако с учетом необходимости постоянно вносить коррективы и обычной практики годовых государственных бюджетов, всегда рассматривается и ежегодное планирование. Кроме того, характерными



периодами создания корабельного состава являются время строительства серии кораблей определенного класса и полный срок службы корабля в составе флота.

Вместе с этим разрабатываются также программные документы применительно к конкретному заводу-строителю или к серии кораблей одного проекта, согласованные и вытекающие из программы кораблестроения.

Конечной целью программного планирования является необходимый темп вхождения в состав ВМФ новых кораблей при условии формирования оптимального сочетания их классов. При этом важнейшими характеристиками программы становятся среднее число кораблей определенного класса, создаваемых в единицу времени, и эффективность используемых при этом средств.

Существует два принципиальных подхода к организации строительства кораблей и судов: *непрерывный и дискретный*.

При первом подходе считается, что завод-строитель осуществляет строительство кораблей какого-либо одного или нескольких классов постоянно в обозримом периоде времени. Тогда финансовый план завода, его производственные мощности, численность рабочих и т.д. практически не зависят от темпа строительства, а наоборот, темп строительства кораблей ставится в зависимость от объемов поступающих ассигнований, которые в виде платежей за выполненную работу поступают на предприятие. Данный подход обычно применяется к предприятиям высокой степени огосударствления собственности (казенные предприятия, государственные арсеналы и т. п.) или таким уникальным заводам, на которых ведется строительство самых сложных и дорогих кораблей. В этом случае технологически обусловленная длительность строительства и, как следствие, необходимость его постоянного ведения для обеспечения потребного состава кораблей этого типа на флоте делают объективно необходимым применение такого подхода в строительстве кораблей. Довольно часто непрерывное строительство на одном предприятии является результатом политики искусственного удержания в системе судостроительных предприятий нерен-

табельных заводов, которые собственник по каким-либо неэкономическим причинам вынужден сохранять.

Дискретный подход к строительству кораблей наиболее полно отражает деятельность судостроительного предприятия в условиях рыночных отношений и предполагает, что на один или несколько кораблей одного проекта заключается сроковой контракт с фиксированной ценой. При этом все нарушения условий контракта компенсируются сторонами по его условиям. С точки зрения организации производства здесь наиболее существенно то, что при ограниченном финансировании, которое практически всегда имеет место, и стремлении заказчика сконцентрировать вложение средств для их более эффективного использования в период между исполнением контрактов на заводе образуется значительная (иногда в несколько лет) пауза, которую он должен заполнять не за счет контрактов Министерства обороны РФ. Наиболее предпочтительный вариант – контракты на корабли такого же типа, что и строились по военным заказам, но для поставки на экспорт. Менее выгодны ремонт ранее построенных кораблей, гражданское или специальное строительство.

Сегодня Россия идет по пути поддержания боеготовности флота за счет продления ресурсов имеющихся единиц военно-морской техники, что, впрочем, в какой-то степени обеспечивает судостроительным заводам контракты на ремонт техники. Что касается заказов на изготовление новых кораблей, то здесь уместно говорить лишь о единичных экземплярах судов водоизмещением не более 8-9 тыс. тонн, то есть классом не выше эсминца. Это касается как государственного оборонного заказа, так и экспортных контрактов. В этих условиях можно говорить об избыточности судостроительных производственных мощностей в стране и возможном их сокращении.

Вместе с тем, на современном этапе первостепенное значение приобрела проблема поддержания военно-морской мощи с возможно меньшими затратами экономических ресурсов. Это выдвигает на первый план рассмотрение судостроительной промышленности, где в качестве основного расчет-



ного критерия целесообразно использовать достаточно универсальный критерий «эффективность – стоимость», который базируется на концепции, разработанной для оценки эффективности инвестиционных проектов [14]. Обратимся к его рассмотрению.

Законом всякой деятельности является ее эффективность, то есть стремление к достижению желаемого результата с возможно меньшими затратами. Эффективность является оценкой деятельности по ее целевой функции. Например, под экономической эффективностью понимают прибыль – разницу между затраченным капиталом и доходом, а измеряют ее нормой прибыли.

При этом одна из самых сложных и ответственных задач, с которыми приходится сталкиваться при определении эффективности деятельности судостроительных предприятий это ценообразование на судостроительную продукцию. В качестве наиболее характерной особенности современного ценообразования в кораблестроении следует отметить удорожание военно-морской техники. Этот процесс количественно оценивается темпом прироста средней стоимости образцов, который по данным за 1980-1990 гг. составляет 24-30% за пятилетку. С начала 90-х годов средний рост мировых цен на этот вид техники достиг 1% в год. Рост стоимости морских вооружений вызван в основном инфляцией и внедрением новых достижений научно-технического прогресса. По различным оценкам доля инфляционных издержек в общем приросте цены составляла от 30 до 40% [15]. Наибольшие скачки в росте удельной себестоимости образцов наблюдаются при переходе от одного поколения кораблей к другому. В результате, в 1996-2003 гг. – в период перехода к созданию кораблей четвертого поколения, средний темп сдачи кораблей по сравнению с необходимым темпом адекватного обновления плавающего состава снизился почти в два раза.

Как отмечалось, на стоимость кораблей существенно влияет и время их строительства. Очевидно, что при некотором постоянном темпе удорожания увеличение времени строительства корабля ведет к повышению общей стоимости контракта. Ярким примером роста себестоимости кораблей

при увеличении сроков строительства является корвет «Стерегущий», который строился не три-четыре года, как первоначально предполагалось, а шесть, поэтому его стоимость возросла с 1,8 млрд. руб. до почти 5 млрд. руб. [16].

Также очевидно, что при ежегодной доле выполнения работ по строительству корабля, сравнимой с темпом его удорожания, окончательная цена контракта может превысить начальную расчетную цену в 2-3 раза. Исключить такое сильное влияние срока строительства на удорожание контракта удастся только тогда, когда доля ежегодно выполняемых по контракту работ не менее чем в 2 раза превысит темп удорожания. Описанные условия строительства наиболее характерны для относительно дорогих кораблей серийной постройки и определяют средний срок их строительства не более 4-5 лет [17].

Еще одной причиной увеличения стоимости строительства корабля является загрузка верфи ниже паспортной мощности. Так, при снижении загрузки производственных мощностей ниже 50%, стоимость строительства может возрасти до 10-25%, что связано с распределением постоянных издержек предприятия среди меньшего количества строящихся заказов. При 25%-ной загрузке верфи и ниже удорожание становится настолько значительным, что, по мнению автора, строительство кораблей может потерять смысл.

Важно отметить, что с точки зрения военно-экономического анализа количественное выражение показателя эффективности на выходе деятельности судостроительной промышленности нельзя свести к исчислению только стоимости создаваемых вооружений, техники и иной продукции. В первую очередь в показателе необходимо отразить тот боевой эффект, ради которого они создаются. Это сравнительно просто решить относительно конкретного вида продукции.

Таким образом, становится совершенно ясно, что чем больше в составе военно-морской продукции эффективных видов оружия и техники, тем выше эффективность судостроительного производства при сопоставимых затратах, тем больше вклад этого производства в эффективность экономиче-



ского обеспечения военно-морской деятельности.

Между тем, нельзя не отметить, что ценообразование на судостроительных предприятиях в рамках государственного оборонного заказа основано на затратном принципе. Предприятия просто ставят Министерство обороны перед фактом своих затрат, поскольку система экономического управления контрактами в российском военном ведомстве пока работает слабо. Такая ситуация приводит к тому, что вопросы повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции у предприятий, выполняющих заказы по линии гособоронзаказа, стоят далеко не на первом месте. На передний план здесь выходит оборот, а не прибыль, процесс, а не результат.

Автор полагает, что в результате такого механизма исполнения заказа судостроительные заводы нередко вынуждены дофинансировать государственный оборонный заказ за счет коммерческих контрактов. В результате вполне реальной становится перспектива, что все коммерческие заказы уйдут на заводы, не внесенные в список стратегически важных объектов.

По моему мнению, одним из путей изменения ситуации может явиться распространение рыночных методов на выполнение работ по государственному оборонному заказу. Прежде всего, речь идет о введении штрафов за срыв графика или некачественное выполнение контрактов, их возможном аннулировании с возвратом средств и передачей на другие предприятия. Важно изменить условия ценообразования на военные заказы. Необходимо, чтобы Министерство обороны могло посылать предприятиям такие же рыночные сигналы, как любой другой заказчик.

Обобщая сказанное, можно констатировать тот факт, что в процессе функционирования судостроительной промышленности возникает проблема поиска оптимального баланса между требованиями национальной безопасности страны и коммерческой эффективности, между государством и бизнесом.

Как известно, на современном этапе военного строительства в России акцент сделан на сохранении и развитии потенциала

стратегического сдерживания, причем этот потенциал в значительной степени должен опираться на морскую составляющую [18].

С другой стороны, перед судостроительной промышленностью сегодня могут открыться хорошие перспективы в связи с осуществлением масштабных арктических и дальневосточных проектов по добыче нефти и газа и др.

В связи с этим возникает вероятность того, что коммерческие заказы могут оказаться более привлекательными по сравнению с неритмично финансируемым государственным оборонным заказом. Это потенциальное противоречие, по мнению соискателя, должно при любых обстоятельствах разрешаться таким образом, чтобы задачи по обеспечению военной безопасности страны выполнялись в первую очередь. По итогам проведения структурных преобразований в судостроении государству целесообразно сохранить возможность управления вовлеченными в оборонные проекты предприятиями.

Так, например, строительство атомных подводных лодок нового поколения ведется на Севмашпредприятии, а ключевыми судоремонтными предприятиями являются, расположенные на севере «Звездочка» и «Нерпа», а также дальневосточная «Звезда». Соответственно, эти заводы должны остаться в статусе федеральных государственных унитарных предприятий или быть акционированы с сохранением в собственности государства как минимум контрольного пакета.

С другой стороны, некоторые специалисты считают, что на фоне скудного финансирования закупок в интересах военно-морских сил общего назначения государство вполне может сократить свое присутствие в капитале тех судостроительных заводов, роль которых в поддержании и наращивании морских стратегических ядерных сил (МСЯС) не критична [19]. Речь здесь в первую очередь идет о «Северной верфи», Прибалтийском судостроительном заводе «Янтарь», Хабаровском судостроительном заводе, «Красном Сормове», «Адмиралтейских верфях» и др. На первый взгляд, эта идея представляется весьма интересной, тем более акционирование и продажа «Адмиралтейских верфей», позволило бы создать в

Санкт-Петербурге мощный полюс коммерческого судостроения на базе трех судостроительных заводов, два из которых уже являются частными и принадлежат одному владельцу.

Мы полагаем, что эта идея является сегодня преждевременной в первую очередь исходя из соображений поддержания обороноспособности государства. Вышеуказанные предприятия входят в состав оборонно-промышленного комплекса, обладают уникальной научно-производственной базой для строительства надводных кораблей и подводных лодок для ВМФ. И не смотря на то, что их строительство напрямую не связано с наращиванием МСЯС, корабли и подводные лодки общего назначения, как уже отмечалось автором, выполняют не менее важные задачи, основными из которых являются: укрепление обороноспособности государства и его экономической безопасности; обеспечение деятельности МСЯС, выполнение задач которыми, напрямую зависит от количественного и качественного состава сил общего назначения. Поэтому потеря контроля за деятельностью ряда судостроительных предприятий со стороны государства и передача их в частные руки может привести к свертыванию военного производства за счет расширения коммерческого судостроения.

В создавшейся ситуации следует, по мнению автора, обратить свое внимание на формирование взаимоотношений между государством и бизнесом на основе частно-государственного партнерства (ЧГП). В связи с этим возникает вопрос: можно ли здесь говорить о равноправном партнерстве и каков тогда интерес бизнеса? Мы считаем, что положительным примером практической реализации ЧГП, является вхождение в состав Концерна средне- и малотоннажного кораблестроения (КСМК) Прибалтийского судостроительного завода «Янтарь». На сегодняшний день завод является единственным судостроительным предприятием, организованным по принципу акционерного общества, где государство имеет 51% акций. В результате действий прежнего руководства ССЗ «Янтарь» завод попал в крайне тяжелое экономическое положение: с декабря 2003 г. на предприятии была начата про-

цедура банкротства, а в апреле 2004 г. введено внешнее управление. Разрешением всех проблем, первоисточником которых стал взятый в 1995 г. и до сих пор не погашенный кредит размером около 20 млн. дол. стало мировое соглашение между «Янтарем» и Межрегиональным инвестиционным банком (МИБ), являющийся финансовым ядром КСМК, которому в настоящее время принадлежат долги завода [20].

Таким образом, с приходом нового руководства и новых акционеров в 2000 г. ситуация на заводе стабилизировалась. Появились новые коммерческие заказы, расширились связи с иностранными компаниями, увеличились объемы производства государственных заказов.

Справедливо отметить, что сегодня государством предпринимаются попытки исправить складывающуюся ситуацию в судостроении. В этом смысле большие надежды вызывает создание Федеральной службы по оборонному заказу, осуществляющей деятельность по контролю и надзору за выполнением норм и правил в сфере государственного оборонного заказа, создание Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ и принятие Государственной программы вооружения на период до 2015 г. [21].

В рамках существующей организационной структуры системы государственного регулирования военно-морского строительства, автор считает необходимым рассмотреть основные направления совершенствования его экономического обеспечения. При этом основное внимание необходимо уделить регулированию судостроительной промышленности как основы экономического обеспечения военно-морской деятельности.

Экономическая суть государственного регулирования развития национальной судостроительной промышленности заключается в создании сбалансированных возможностей для удовлетворения потребностей в продукции судостроения.

Сущность сказанного заключается в обеспечении государством благоприятных организационно-правовых и финансово-экономических условий для осуществления научных исследований, проектирования, строительства, ремонта и эксплуатации су-



дов, военных кораблей, морских буровых платформ и иных плавучих сооружений различного назначения, функционирования и развития судостроительной промышленности Российской Федерации. Следовательно, этот процесс должен отвечать современным требованиям: быть непрерывным, гибким, живучим, сохранять возможность целенаправленного воздействия на военную экономику в любых, даже самых сложных ситуациях.

Раскрывая содержание процесса государственного регулирования судостроительной промышленности в рамках экономического обеспечения военно-морской деятельности, следует отметить, что в основе его понимания должно лежать определение объектов, на которые должен быть непосредственно направлен весь комплекс мер государственного регулирования. Таковыми объектами являются:

1. Научно-исследовательские институты, конструкторские бюро, консалтинговые фирмы по организации производства и управления, реализующие:

- повышение эксплуатационных качеств и боевых качеств судов и кораблей;
- сокращение сроков конструкторской подготовки производства;
- сокращение сроков строительства судов за счет научно-методического и нормативного обеспечения организации производства и управления на заводах-строителях.

2. Судостроительные предприятия, реализующие:

- снижение издержек производства на рабочую силу и сокращение сроков строительства по трудозатратам за счет роста производительности труда на основе повышения технического уровня производства;
- сокращение сроков строительства судна за счет улучшения технической подготовки и организации производства и управления;
- увеличение собственных оборотных средств;
- увеличение массы капитализации прибыли для повышения технического уровня производства (информационные и производственные технологии, вычислительная

техника, основные производственные фонды).

3. Инвестиционные институты:

- инвестиционные компании, реализующие сокращение транзакционных издержек судостроительного предприятия и сроков поставки материалов и комплектующего оборудования, особенно импортного по связанным кредитам зарубежных инвесторов;
- лизинговые компании основных производственных фондов, реализующие: рост текущих оборотных средств предприятия за счет снижения единовременных затрат на основные производственные фонды; снижение транзакционных издержек заводо-строителя на приобретение основных производственных фондов;
- инвестиционные кредитные организации (банки), реализующие снижение стоимости долгосрочных заемных средств (кредитов) для инвестирования производства.

Следует отметить, что характерные особенности объектов управления требуют специфических методов и средств управления, а также эффективной увязки интересов государства и производителей морской и военно-морской техники. Так, например, механизм регулирования экономического обеспечения военно-морской деятельности может включать организационно-правовые и финансово-экономические методы и средства [22].

Между тем, анализ законодательных актов показывает, что на сегодняшний день существует ряд проблем, связанных с военно-морским строительством. Так, например, на сегодняшний день в морской части Концепции национальной безопасности РФ отсутствует оценка обстановки, сложившейся в Мировом океане, не определены ни интересы России на море, ни угрозы этим интересам, ни общие подходы по противодействию этим угроз [23]. Очевидно, что без совершенствования законодательного обеспечения и регулирования всего комплекса вопросов, связанных с морским и военно-морским строительством, вряд ли может эффективно функционировать и отвечать современным требованиям создаваемый механизм государственного регулирования экономическим обеспечением военно-

морской деятельностью Российской Федерации.

Особого внимания заслуживает тот факт, что совершенствование механизма военно-морского строительства потребовало создания принципиально новых организационных структур в судостроительном комплексе. Существенным продвижением вперед в этом вопросе является создание интегрированных структур.

Сущность этой концепции заключается в том, что весь процесс создания холдингов должен начинаться с выбора проектов, являющихся системообразующими для судостроительной промышленности. Далее должна рассматриваться организационно-финансовая схема реализации проекта, на базе чего выбирается оптимально необходимая кооперация [24].

Сегодня одной из проблем судостроительной промышленности является дублирование производства на однотипных заводах и стремление сконцентрировать на одном предприятии максимум производства комплектующих. В результате на фоне резко сокращения государственного оборонного заказа появились значительные избыточные мощности, параллельно развивается тенденция к формированию на каждом заводе своего рода «натурального хозяйства».

Устанавливая контроль над предприятиями второго уровня кооперации, головные предприятия фактически инициируют процессы вертикальной интеграции, которые приведут к монополизации отдельных производств и скачку цен.

Между тем, интеграционные процессы в судостроительной промышленности сегодня затрагивают преимущественно частный сектор. Примером этому может служить инициатива Межрегионального инвестиционного банка по созданию КСМК, который объединил ряд судостроительных заводов от Калининграда до Комсомольска-на-Амуре. А Межпромбанк установил контроль над двумя важнейшими петербургскими заводами – «Северной верфью» и Балтийским заводом, создав предпосылки для строительства на их базе компании мирового уровня [25].

Для преодоления сложившейся государством создана Объединенная судостроительная корпорация (ОСК), в рамках кото-

рой предусмотрен весь цикл производства судов, начиная от их разработки и проектирования и заканчивая поставками, гарантийным и сервисным обслуживанием, ремонтом и утилизацией.

Нельзя отрицать очевидных плюсов создания ОСК, которые позволят ликвидировать дублирующие мощности, увеличить загрузку оставшихся заводов, оптимизировать производство, снизить издержки и себестоимость продукции. Горизонтальная интеграция открывает простор для создания корпоративных структур на втором и более низких уровнях кооперации.

Тем не менее, весьма дискуссионным является сам территориальный принцип консолидации судостроительных предприятий. По моему мнению, такой подход может не дать необходимой синергии. В первую очередь это связано с тем, что головная организация, равно как и Западный центр, будут находиться в Санкт-Петербурге, в результате чего Западному центру будет принадлежать неформальное лидерство.

В данном случае может произойти подавление дочерних предприятий в интересах головной производящей организации, которая замыкает на и себя и наиболее и выгодные заказы и реализует не самую рациональную стратегию развития интегрированной структуры. Как правило, на этом пути не удастся собрать хорошие менеджерские команды. Дочерние предприятия ожидают получения контрактов от головной организации и перестают бороться за заказы других отраслей.

Если же управляющая компания создается заново, это минимизирует вероятность вмешательства субъективного фактора при проведении неизбежной реструктуризации активов. При создании новой управляющей компании повышается шанс формирования современной, ориентированной на использование экономических методов управления команды менеджеров. Управляющая компания, существующая на средства (как правило, дивиденды) своих дочерних предприятий, будет заинтересована в активном поиске для них заказов, снижении себестоимости продукции, наращивании прозрачности методов ведения бизнеса. Уже имеющийся опыт показывает, что управляющие компа-



нии весьма мобильны и, что еще важнее, прозрачны для собственника [26].

Обращает на себя внимание и тот факт, что в состав судостроительно-судоремонтных субхолдингов включены предприятия, находящиеся на разной стадии промышленного и экономического развития. Ярким примером этому может служить Дальневосточный субхолдинг: объем валовой продукции Амурского судостроительного завода по итогам 2006 г. составил, по предварительным оценкам, около 6,5 млрд. руб., а суммарный показатель остальных предприятий включенных в состав холдинга, едва превысил 2,2 млрд. руб. [27]. В то же время создавать новые судостроительные и судоремонтные мощности, которые должны превзойти судостроительную промышленность соседей России по Дальневосточному региону, планируется именно на базе отстающих предприятий.

Приходится констатировать, что это может привести к чрезмерному росту расходов на модернизацию судостроительных холдингов, затягиванию реализации данной программы и к тому, что реанимация отечественной судостроительной отрасли не будет реализована в полном объеме и запланированные цели не будут в том или ином объеме достигнуты.

По моему мнению, для развития Тихоокеанского флота и региональных рыболовного и научно-исследовательского флотов совсем необязательно сооружать новую мощную судовой верфь в этом же регионе. Корабли можно строить на любых верфях страны, в том числе в ее западной и северной частях, а затем просто переводить к месту постоянной службы. Это позволит сэкономить существенные средства и значительно сократить время на восстановление былой мощи отечественного судостроения. С другой стороны, существующие на Дальнем Востоке мощности можно было бы с большей пользой использовать для постройки морских платформ для добычи нефти и газа на шельфе, для ремонта кораблей и судов, а также серийной постройки кораблей и судов тех классов, в отношении которых уже имеется определенный опыт.

Принимая во внимание вышеизложенное, автор полагает, что меры по интеграции су-

достроительной промышленности целесообразнее было бы проводить не по территориальному, а по отраслевому принципу, а именно области фундаментальной науки, судоремонта, подводного и надводного кораблестроения.

Рассматривая организационно-правовые методы государственного регулирования важно иметь в виду, что условия рыночного хозяйства, остро ставят проблему использования и финансово-экономических методов регулирования деятельности судостроительной промышленности, стимулирования деятельности частного капитала в этой сфере.

Безусловно, такое регулирование отличается многообразием форм и основывается на использовании системы экономических стимулов и санкций, предусматривающих материальную заинтересованность и материальную ответственность поставщиков судостроительной продукции при выполнении экономических и военно-экономических программ. В частности, среди финансово-экономических методов регулирования судостроительного производства необходимо особо выделить проведение государством налоговой, кредитно-денежной, таможенной политики.

Не секрет, что основным фактором, обеспечивающим развитие экономики, является спрос, складывающийся из двух компонентов: личного потребления и производственного потребления.

При этом спрос не адекватен потребностям, так как под ним понимаются потребности, обеспеченные денежными ресурсами.

Сегодня потребности российского флота в кораблях и судах достаточно велики. Например, один лишь рынок технических средств добычи углеводородов в Арктике до 2010 года оценивается в 6 млрд. долл. США. Потребности российских парокондуктов в транспортных судах в период с 2006 по 2010 год составят 116 единиц дедеветом 3,8 млн. тонн и стоимостью 3,2 млрд. дол. США. Еще на миллиард потребуется судов речного флота. Рынок рыболовецких судов приблизится к 2,5 млрд. дол. США [28]. Вместе с тем, спрос на них является недостаточным в силу отсутствия необходимых инвестиционных ресурсов.

Для того чтобы понять ситуацию, соискатель считает необходимым рассмотреть рынок судостроительной промышленности.

Анализ структуры рынка судостроительной продукции, показывает, что удовлетворение потребностей России регулируется в основном за счет военно-технического сотрудничества и государственного оборонного заказа. Его объем зависит исключительно от определения приоритетов в рамках бюджетной политики и военно-технического сотрудничества.

Сегодня общий объем рынка транспортных услуг, реализованных морским и речным транспортом, составляет порядка 300 млн. тонн груза в год. Доля же российских производителей в объеме заказов российских судовладельцев ничтожно мала. Даже если это происходит, то в основном заказы идут не напрямую от российской фирмы, а через оффшорные зоны. Так, по оценке некоторых специалистов, российские компании ежегодно размещают заказы на строительство судов на сумму 1 млрд. дол., из них по этой причине только 6 % приходится на отечественные верфи.

Главным образом, это связано с тем, что большинство морских стран имеют не только хорошо отработанные системы кредитования постройки судов, но и системы экономического регулирования национального судостроения и судоходства. Правительственная помощь национальным отраслям судостроения осуществляется путем прямого субсидирования строительства судов, предоставления таможенных и налоговых льгот, размещения государственных заказов на постройку гражданских судов на национальных верфях, списания долгов, предоставления финансовой помощи при модернизации и реконструкции судостроительных верфей.

Как отмечалось автором, гражданский и военный секторы судостроительной промышленности тесно взаимосвязаны, и утеря возможности выпуска гражданских судов неизбежно повлечет за собой проблемы в создании техники военного назначения. Кроме того, судостроение является системообразующей отраслью промышленности, взаимосвязанной со смежными и обеспечи-

вающими отраслями, в которых заняты несколько сотен тысяч работающих.

Без целенаправленной государственной поддержки судостроения и гражданского флота Россия в ближайшие годы может утратить свой потенциал в этой области, что повлечет за собой угрозу национальной безопасности страны.

В связи с этим ключевым фактором обеспечения развития отрасли является создание равных финансово-экономических условий с зарубежными судостроительными предприятиями.

Автор считает, что меры, которые выровняли бы налоговую, кредитную и таможенную нагрузку на российские предприятия судостроения с нагрузкой азиатских, европейских и американских конкурентов, в России просто необходимы.

Как инструмент перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода, налоги оказывают свое влияние с некоторым опозданием от действующих тенденций, пропорций и темпов экономического роста. Тем не менее, налоги являются важнейшим средством антициклического развития экономики. Поскольку налоговые поступления следуют за объемами и темпами производства с некоторым опозданием, постольку автоматический рост налогов может привести к депрессии в производстве и даже его спаду.

Следует согласиться с мнением некоторых специалистов о том, что принцип обратной связи налогов может иметь свою эффективность только при условии своевременного принятия соответствующих мер налогового регулирования. В ситуации депрессивного производства необходимо снижать налоги с целью повышения стимулов к инвестированию. Ярким примером сказанному может служить уже отмеченный опыт таких стран как Южная Корея, Китай, Польша и др.

Однако этот вывод, широко распространенный среди экономистов, крайне тяжело пробивает себе дорогу в практических решениях.

Как представляется соискателю основным инструментом налогового регулирования в судостроительной промышленности могут выступать налоговые льготы, которые



представляют собой частичное или полное освобождение физических и юридических лиц от уплаты налогов. При этом льготы можно рассматривать с широкой и узкой точек зрения. Они могут быть общими для всех плательщиков или специальными для отдельных групп.

Действующее законодательство предусматривает исчерпывающий перечень налоговых льгот: необлагаемый минимум объекта; изъятие из налогообложения определенных элементов объекта; освобождение от уплаты налогов отдельных категорий плательщиков; понижение налоговых ставок; целевые налоговые льготы, включая инвестиционные налоговые кредиты; прочие налоговые льготы.

В узком смысле, из всего перечня налоговых льгот обычно выделяют самостоятельные группы, существенно отличающиеся друг от друга по механизму действия. В зависимости от того, на изменение какого из элементов налога направлены льготы, они принимают форму изъятий, скидок или налоговых кредитов.

Между тем, практика показывает, что налоги не являются чисто экономическими проблемами, в значительной мере налоговая политика связана с политическими вопросами, разрешение которых весьма трудно. Существуют периоды, когда финансовая система и ее неотъемлемая часть – налоги, способны поставить под угрозу желание и способность предприятий работать в интересах государства. Нынешняя ситуация в России такова, что требует пересмотра взаимоотношений государства с предприятиями судостроительной промышленности.

При дальнейшем анализе финансово-экономических методов государственного регулирования судостроительной промышленности, автор обращает внимание на тот факт, что в мировой практике воздействие государства на экономику в целом и на судостроение, в частности, осуществляется с помощью инструментов денежно-кредитного регулирования: процентной политики, резервных требований, централизованного ресурсного обеспечения.

Существование в российской экономике двухуровневой банковской системы, по моему мнению, не позволяет государству ши-

роко практиковать методы прямых ограничений сфер кредитования и банковской активности.

Очевидно, что коммерческие банки с небольшим уставным капиталом занимаются в основном кредитованием посреднической деятельности. Эти банки не в состоянии справиться с поставленной перед кредитной системой стратегической задачей – стимулированием деловой и инвестиционной активности судостроительных предприятий.

Для того, чтобы ситуация изменилась, необходимо предпринять целый ряд комплексных мер, не ограничивающихся налоговым регулированием банковской деятельности.

Отсутствие в России юридического обеспечения залога вынуждает отечественных судовладельцев создавать оффшорные компании в странах «удобного флага», юрисдикция которых гарантирует возврат кредита, переводить под флаг этих стран залоговые суда и под них брать кредит в зарубежных банках. При этом, как правило, оговаривается размещение заказа на постройку судов на соответствующих зарубежных верфях. Регистрация судов под чужой флаг позволяет также избежать огромных налогов с прибыли, достигающих у судов под российским флагом 88% с рубля прибыли, а в странах дешевого флага – всего 5%. Это позволяет увеличить прибыль от эксплуатации судна в 2,5-3 раза и обеспечить накопление средств, необходимых для первоначального взноса в постройку судна в размере 20% от его цены (остальные 80% уплачиваются из получаемого в банке кредита) [29].

Следует отметить, что в судостроении кредиты даются в основном на строительство судов по экспортным контрактам. И потому надежда только на несколько мощных банков, через которые государство может субсидировать часть процентной ставки. Это может снизить себестоимость банковских кредитов, способствовать повышению конкурентоспособности российских транспортных предприятий на международных рынках перевозки грузов и пассажиров. Иностранные же инвесторы ставят условия: зарегистрировать строящееся судно за преде-

лами РФ с последующим фрахтованием его на условиях бербоут-чартера.

С целью определения влияния указанных факторов на стоимость постройки судов на верфях России ниже приведен сравнительный расчет себестоимости строительства судна на отечественной и зарубежной верфях.

Большинство российских судоходных компаний осуществляют строительство нового судна по следующей схеме.

Российская компания на основании разрешения Центрального банка Российской Федерации регистрирует в оффшорной зоне дочернюю компанию и от ее имени заключает соглашения с зарубежными банками на кредитование строительства судна. Заказ размещается на иностранной верфи. Построенное судно под флагом оффшорной компании в дальнейшем эксплуатируется как собственность нерезидента в течение всего срока действия кредитного соглашения. В результате этой схемы идет активное обновление флота, однако при этом Российская Федерация теряет рабочие места на

верфях, привлеченные кредитные ресурсы не работают в отечественной экономике, техническая эксплуатация судна (ремонт, обслуживание, бункеровка) осуществляется зарубежной компанией.

Расчет затрат на строительство по этой схеме выполнен для судна обеспечения дедвейтом 5,5 тыс. т. и стоимостью 5 млн. долл. США.

Кредитная линия может быть открыта иностранным банком по ставке LIBOR² плюс 1,5-2%, т.е. не более 7% годовых, без льготного периода. Заказ размещается на иностранной верфи при оплате аванса в 10%. Польские верфи, например, принимают заказы при авансах в 5% от стоимости строительства. Срок строительства – 12 месяцев. Риск срыва сроков исполнения контрактов минимален, оплата стоимости судна производится в соответствии с таблицей 2.

Таким образом, стоимость судна для заказчика увеличивается на сумму процентов по кредиту – 156,8 тыс. долл. США. Общая стоимость для заказчика составит 5156,8 тыс. долл. США.

Таблица 2 – Алгоритм оплаты стоимости судна на зарубежной верфи

Срок оплаты	% оплаты	Сумма платежа, тыс. долл. США	Период инвестирования, месяцы	Процентные выплаты по кредиту на период инвестирования, тыс. долл. США
При заказе	10	500	12	35
Через 4 месяца	30	1500	8	70
Через 8 месяцев	40	2000	4	46
Перед сдачей	20	1000	1	5,8
Итого	100	5000	-	156,8

При необходимости работать на внутренних водных путях и передаче судна в бербоут-чартер³ российской компании по-

требуется оплата 18 % НДС, 5% налога на импорт судов и 0,15% за таможенное оформление, что составит 23,15% от стоимости судна. Однако на оплату этой суммы может быть предоставлена двухлетняя отсрочка, и с учетом инфляции удорожание составит приблизительно 740 тыс. долл. США. Таким образом, общая стоимость строительства, кредитования и оформления

² LIBOR – (London Interbank Offered Rate) Лондонская межбанковская ставка предложения – средняя ставка процента, по которой банки Лондона размещают свои депозиты в других первоклассных банках. Такая ставка ежедневно фиксируется на 11 часов дня и служит ориентиром при установлении процентов по займам для всех других банков, особенно при международных сделках.

³ Бербоут-чартер – договор фрахтования, согласно условиям которого судовладелец передает фрахтователю судно без экипажа на условиях аренды. На время аренды фрахтователь является временным владельцем судна и несет все расходы по его эксплуатации.

При этом расходы по страхованию, как правило, несет судовладелец.



составит 5896,8 тыс. долл. при передаче судна под российский флаг.

При этом судостроители расплачиваются по НДС с авансовых платежей. А получает этот налог от заказчика только после сдачи судна.

Следует напомнить, что привлечение дополнительных средств на авансирование строительства производится зарубежными верфями самостоятельно, налог на добавленную стоимость при экспортном строительстве на западных верфях не начисляется. Импорт верфями необходимого комплектующего оборудования производится под обязательство вывоза судна и не облагается таможенными пошлинами.

Кроме этого, в большинстве зарубежных стран осуществляется прямое субсидирование экспортного судостроения (до 9% от

стоимости судна), что добавляет рентабельности судостроителям и дает возможность снижать стоимость на эту величину.

Размещение этого заказа на отечественной верфи возможно при привлечении для кредитования российского или западного банка.

Кредитная ставка отечественного банка составляет не менее 15 % годовых. Срок строительства 2 года, риск срыва контрактных сроков значителен. Первоначальный аванс составляет более 25% стоимости судна, что связано с необходимостью закупки комплектующих и материалов и отсутствием у предприятия оборотных средств. При условии, что верфь точно выдержала сроки строительства, финансирование будет осуществляться следующим образом (таблица 3).

Таблица 3 – Алгоритм оплаты стоимости судна на Российской верфи

Срок оплаты	% оплаты	Сумма платежа, тыс. долл. США	Период инвестирования, месяцы	Процентные выплаты по кредиту на период инвестирования, тыс. долл. США
При заказе	25	1250	24	375
Через 6 месяца	25	1250	18	275
Через 12 месяцев после заказа для приобретения импортного оборудования	40	2000	12	300
Перед сдачей	10	500	1	6,2
Итого	100	5000	-	956,2

При строительстве на отечественной верфи налог на добавленную стоимость оплачивается на каждом этапе и увеличивает общую стоимость на 900 тыс. долл. США, проценты по кредиту на сумму оплаченного НДС составляют 172,1 тыс. долл. США. За период строительства налог на импорт комплектующих и таможенное оформление (5,15%) составит 103 тыс. долл. США, налог на имущество (2%) за период строительства составит 150 тыс. долл. США с недостроенного судна и около 350 тыс. долл. США с основных производственных фондов верфи – итого 600 тыс. долл. США налога на имущество и банковских процентов на сумму

налога, что также будет отнесено на себестоимость строительства. Нотариальное оформление залога на строящееся судно у российского нотариуса обойдется кредитной организации в 1,5% от стоимости судна, что составит 75 тыс. долл. США и будет также отнесено на расходы судовладельца (за рубежом стоимость оформления не превышает 400 долл. США). Всего стоимость строительства для заказчика составит 7706,3 тыс. долл. США.

Таким образом, схема заказа на отечественной верфи от имени российской компании удорожает строительство судна на 2549,5 тыс. долл. США или на 45% по срав-

нению с заказом от оффшорной компании на иностранной верфи и на 1809,5 тыс. долл. США или на 30% по сравнению со схемой с передачей судна в бербоут-чартер.

Приведенные расчеты достаточно условны. Построить судно с одинаковыми характеристиками и одинаковой строительной стоимостью на зарубежной и российской верфях невозможно.

В связи с вышеизложенным предлагается:

1. Более четко установить отраслевые приоритеты российской экономики. Для более эффективного воздействия на процесс инвестирования средств в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли (к которым относятся судостроительная промышленность) следует утвердить перечень предприятий с их поименным указанием. Прибыль, полученную банками от предоставления кредитов таким предприятиям, следует освободить от уплаты налога на прибыль. Об эффективности таких мер свидетельствуют многочисленные примеры из зарубежной практики, рассмотренные автором ранее.

2. Одним из направлений государственной кредитной политики, нацеленной на обеспечение и оживление производственной деятельности судостроительных предприятий, может быть создание условий для восстановления оборотных средств предприятий. Для этого необходимо принять меры по повышению доступности кредитов на эти цели – как через снижение процентной ставки, так и через расширение разнообразия форм предоставления целевых кредитов на пополнение оборотных средств.

3. Снижение процентной ставки по инвестиционным кредитам через открытие специальных инвестиционных кредитных линий, проводимых через уполномоченные коммерческие банки.

По моему мнению, за счет этих мер, цена продукции отечественных верфей снизится на 20–25%. При такой цене построенные на наших верфях суда будут востребованы на внутреннем рынке и смогут конкурировать на внешнем.

Оценивая основные финансово-экономические методы государственного регулирования, автор полагает, что нельзя

обойти вниманием, такое важное направление привлечения капитала в судостроительную отрасль, как договор финансовой аренды (лизинг).

Основы нормативно-правовой базы для лизинговой деятельности были заложены в 1998 г., когда в Российской Федерации был принят Федеральный закон «О лизинге»⁴.

На сегодняшний день существуют отработанные формы гарантий, предоставляемых в лизинговых сделках. На практике форма гарантии зависит от конкретных факторов, и решается в каждом конкретном случае отдельно. Одной из таких форм мог бы быть залог акций предприятий. От степени надежности и гарантии зависит и лизинговый процент: чем ниже надежность гарантий, тем выше процент, и наоборот.

Таким образом, проведенный теоретико-методологический анализ системы военно-морского строительства позволяет сделать следующие выводы.

В основе осуществления военно-морской деятельности Российской Федерации лежат национальные интересы в Мировом океане, которые нашли свое отражение в ряде законодательных актов и доктринальных документах. При этом отмечается, что военно-морская деятельность является составной частью морской деятельности государства, при осуществлении которой не исключается применение военной силы для защиты этих интересов. Для этого необходим оптимальный состав сил и средств, а также возможности их создания и поддержания на требуемом уровне.

Исходя из этого, автором проведена оценка существующей системы экономического обеспечения военно-морского строительства. Результатом этой оценки явился тот факт, данный процесс представляет собой сложную, многоуровневую систему, в основе которой лежит эффективное функционирование судостроительной промышленности.

Судостроительная промышленность, при этом, является как субъектом, так и объектом экономического обеспечения военно-

⁴ Федеральный закон от 29 октября 1998г. № 164-ФЗ. «О лизинге» // Собрание Законодательства Российской Федерации. 1998. №35. Ст.3610.



морской деятельности, в свою очередь, требующая экономических и правовых форм воздействия со стороны государства и бизнес структур для своего эффективного функционирования.

В современных условиях судостроительная промышленность России переживает свои не лучшие времена. Она находится в стадии резкого сокращения объемов производства, снижения финансирования оборонного заказа, оттока квалифицированных кадров. Вместе с тем она является единственной производственной системой, способной решать многие технологические задачи экономического обеспечения военно-морской деятельности на уровне современных требований.

Список использованных источников:

1. Указ Президента РФ от 4 марта 2000 г. «Основы политики Российской Федерации в области военно-морской деятельности на период до 2010 г.» // Российская газета. 2000. 5 марта.
2. Указ Президента РФ Пр-1387 от 27 июля 2001 г. «Морская доктрина Российской Федерации на период до 2020 г.» // Собрание Законодательства Российской Федерации. 2004. №31. Ст.85.
3. Военная экономика (актуальные проблемы). Учебник. М.: ВУ. – 1997. С. 6.; Кокошин А. У «красной черты»: военная политика России в новом геополитическом контексте // Независимое военное обозрение. 2004. №1.
4. Степанов В. Новый авианосец должен спасти военное судостроение // Бизнес. 2005. 17 мая. № 47.
5. Капитанец И.М. Война на море. Актуальные проблемы развития военно-морской науки. – М.: Вагриус, 2001.
6. Пучнин В. Военно-морская мощь на исходе // Независимое военное обозрение. 2006. 22 декабря; Литовкин Д. Армейская арифметика // Деловые люди. 2007. 1 февраля.
7. Масорин В. Российский флот уходит под воду // Коммерсантъ. 2006. №213.
8. Сергеев И.В. Веретенников И.И. Экономика организаций (предприятий). – М.: Издательство Проспект, 2005.
9. Глухих В.К. ВПК России: тенденции развития и их перспективы // Вооружение. Политика. Конверсия. 1999. № 6.
10. Лапиков В.П. Проблемы адаптации предприятий оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации к современным условиям хозяйствования: Дис... канд. экон. наук. – М.: ВУ, 2003.
11. Крупным Планом: Военное судостроение: Российские судостроители вытесняют на экспортных заказах // Аналитическая справка компании «Регион». 2006. www.regiongroup.ru.
12. Струговец В. Утерянные позиции // Независимое военное обозрение. 2005. №49.
13. Корзун В.А. Интересы России в Мировом океане в новых геополитических условиях. – М.: Наука, 2005.
14. Барсуков Д.П. Производственно-экономическое обеспечение развития и функционирования Военно-морского флота РФ: теория и методология: дис. дэн: 08.00.05, 20.01.07 СПб., 2004; Кузык Б.Н. Экономика военной сферы. Учебник. – М.: «Знание», 2006.
15. Захаров И.Г. Концептуальный анализ в военном кораблестроении. СПб.: Судостроение, 2001.
16. Масорин В.В. Российский флот уходит под воду // Коммерсантъ. 2006. №213.
17. Пашин В.В. Российское судостроение – основа развития морской деятельности. // Доклад на конференции СОПС. – М.: ИНЦИ им. Акад. Крылова. 2005.
18. Экономика возродится в океане // Военно-промышленный курьер. 2006. 26 июня. № 23.
19. Пухов Р. «Базовые элементы» // Время новостей. 2006. 13 сентября. № 166 и др.
20. Судьба выгодного экспортного контракта пока остается туманной // Военно-промышленный курьер. 2006 года. 01 – 07 марта. №8 (124).
21. Реус А. О мерах правительства РФ по развитию судостроительной промышленности // Российский судостроительный портал. www/shipbuilding.ru. 2006.
22. Фармазян Р., Борисов В. Особенности функционирования военного рынка // Вопросы экономики. 1993. №3; Военная экономика (актуальные проблемы). / Под ред. П.В. Соколова, В.А. Наумова: Военный университет, 1997.
23. Абрамов М.Л. Угроза с океанских направлений // Военно-промышленный курьер. 2007. №12 (178).
24. Перспектива – за холдингами // Военно-промышленный курьер. 2004. №7.
25. Поспелов В. Ведущая морская держава // Экономика России. 21 век. 2005. №11.
26. Пухов Р. Базовые элементы // Время новостей. 2006. 13 сентября. N166.
27. Таченников К. Судостроение: последний шанс не затонуть // Аналитическая справка. Брокерский дом «Открытие». www.open.ru. 2007. 19 февраля.
28. Макиенко К. Потребности в судах есть // Время новостей. 2006. 28 июня. N 111.
29. Состояние отечественного судостроения // Российский судостроительный портал. <http://shipbuilding.ru/rus/overviews/gov>.

