

3.7. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА ИСПОЛНИТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

Кандыбко Н.В., к.э.н., доцент,
докторант кафедры управления экономикой
производства и ремонта вооружения и техники

Федеральное государственное военное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Военный университет»

Заключение государственного контракта по принципу наименьшей цены нередко приводит к поставке продукции низкого качества, невыполнению контрактных обязательств, нарушению сроков поставок, что влечет за собой увеличение административных расходов или затрат, связанных с исполнением государственного контракта. Следовательно, выбирая исполнителей государственного оборонного заказа, государственный заказчик должен учитывать экономическую надежность предприятий, под которой автор понимает характеристику, полученную в результате комплексного исследования совокупности показателей, отражающих наиболее важные направления производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Эффективность размещения государственного оборонного заказа (ГОЗ) во многом определяется выбором исполнителя. В характерных для рыночной экономики условиях неопределенности недостаточно выбрать исполнителя ГОЗ, исходя только из соотношения качества, стоимости и условий поставки продукции, необходимо также учесть возможный риск невыполнения исполнителем ГОЗ своих обязательств, в первую очередь производственно-технологический риск, вызванный старением основных производственных фондов, утратой технологий, нехваткой собственных оборотных средств.

Государственным заказчикам при организации работы по размещению ГОЗ следует учитывать, что среди претендентов на получение оборонного заказа могут быть предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК), имеющие в настоящее время снижение объемов заказов, технологическую отсталость, отсутствие конверсионных инвестиций, проблемы с поставщиками, кадрами, кредитными учреждениями и налоговыми органами. Сегодняшнее состояние ОПК можно охарактеризовать как кризисное, со следующими качественными параметрами [5, с. 115]:

- избыточность производственных мощностей;
- низкая производительность труда;
- слабая специализация;
- высокая энерго- и материалоемкость производства;
- «старение» проектов, образцов вооружения и военной техники (ВВТ);
- фрагментарная кооперация с западными странами;
- низкое качество продукции и проблемы его обеспечения;
- отсутствие свободной конкуренции и слабый уровень саморегуляции;
- неразвитость конкурентной среды;
- устаревшая инфраструктура, оставшаяся практически без изменений в течение последних 10-15 лет;
- отсутствие предложений на рынке конкурентоспособной продукции, способной вытеснить продукцию иностранных производителей.

Несмотря на рост объемов оборонного заказа, а также поставок продукции военного назначения на экспорт, динамика роста производства оборонной продукции незначительна. Во многом это обусловлено

тяжелым финансовым состоянием оборонных предприятий (табл. 1).

Таблица 1

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК [8]

Финансовое состояние	Отчетный период					
	2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	Кол-во	Доля, %	Кол-во	Доля, %	Кол-во	Доля, %
Оптимальное (группа 1) ¹	118	9,61	107	8,89	128	10,19
Нормальное (группа 2) ²	295	24,02	318	26,41	300	23,89
Удовлетворительное (группа 3) ³	441	35,91	422	35,05	435	34,63
Неудовлетворительное (группа 4) ⁴	185	15,07	182	15,12	184	14,65
Кризисное (группа 5) ⁵	139	11,32	130	10,8	149	11,86
Критическое (группа 6) ⁶	50	4,07	45	3,74	60	4,78
Всего	1 228	100	1 204	100	1 256	100

Такое состояние ОПК – научно-технической и производственно-технологической базы создания вооружения, – не позволяет Министерству обороны РФ и другим государственным заказчикам решать задачи по созданию не только перспективных образцов вооружения, но и современных. Другими словами, такое состояние ОПК негативно сказывается на качественных параметрах создаваемого вооружения.

Например, заданным требованиям надежности в настоящее время соответствует всего около 70% основных типов образцов ВВТ. Для техники сухопутных войск безотказность отечественных образцов ниже безотказности зарубежных аналогов:

- по танкам – в 2,5 раза;
- по БМП – в 1,8 раза.

Низкий уровень надежности усугубляется высоким уровнем затрат на обнаружение и устранение дефек-

¹ Организация платежеспособна, финансово устойчива, объем сформированной задолженности находится в приемлемых пределах. Организация обладает достаточным уровнем собственных активов для финансирования текущей производственной деятельности. Результаты хозяйственной деятельности обеспечивают погашение накопленной краткосрочной задолженности в установленные сроки.

² Финансовое состояние организации в части платежеспособности и финансовой устойчивости нормальное. Зависимость от заемных источников находится в приемлемых пределах. Организация обладает достаточным уровнем собственных ликвидных активов для финансирования текущей деятельности.

³ Организация обладает минимальным уровнем финансовой устойчивости. Имеются риски нарушения платежеспособности, при этом существует возможность восстановления равновесия за счет собственных резервов.

⁴ Организация обладает минимальным уровнем финансовой устойчивости. Имеются риски нарушения платежеспособности, при этом существует возможность восстановления равновесия за счет собственных средств.

⁵ Велика финансовая зависимость организации от внешних источников. Организация имеет неудовлетворительную структуру баланса. Отсутствие собственного оборотного капитала вынуждает обращаться к заемным средствам, что ведет к увеличению объема обязательств. Организация не способна своевременно выполнять текущие платежи в полном объеме, а также погасить в краткосрочном периоде накопленную задолженность.

⁶ Накопленный объем задолженности привел к полной потере собственного капитала. Хозяйственная деятельность финансируется за счет внешних заемных источников. У организации отсутствует возможность своевременного исполнения своих обязательств в полном объеме. Риски несостоятельности организации значительны.

тов в условиях войсковых частей, ремонтных органов и предприятий.

Чувствительным индикатором качества является срок хранения образцов ВВТ без потери эксплуатационных свойств. Этот показатель в среднем для российских образцов вооружения составляет 10-20 лет, для американских – 40 лет.

Ремонтопригодность отечественных образцов ВВТ в два-три раза хуже аналогичных показателей армий наиболее развитых государств. На крайне низком уровне находятся системы встроенного контроля и диагностики систем ВВТ, что не позволяет своевременно обнаруживать и устранять отказы, реализовывать режим эксплуатации по техническому состоянию [3, с. 44].

С каждым годом нарастает проблема производства специальных материалов для создания ВВТ. Это стало характерным даже для производства материалов, отвечающих по своему качеству мировому уровню, в том числе легированных сталей и сплавов цветных металлов. Практически прекращено производство некоторых видов полимерных материалов, ряда специальных каучуков, смазок, жидких ракетных топлив.

Под угрозой закрытия находится производство всех углеродных материалов, необходимых для изготовления конструкционных, теплостойких композиционных материалов, используемых в современной авиационной и ракетно-космической технике, атомной промышленности. В критическом положении находится более 42% производств по изготовлению материалов, необходимых для изготовления авиационной техники.

В таких экономических условиях обоснованный выбор предприятий при размещении оборонного заказа является одним из основных направлений снижения риска государственного заказчика и обеспечения эффективности использования средств государственного бюджета, как при конкурсном, так и неконкурсном размещении оборонного заказа.

Кроме того, в настоящее время стоит актуальная задача реструктуризации ОПК, предусматривающая сокращение числа разработчиков и производителей оборонной продукции, а также создание интегрированных структур в ОПК. Предусматривается сохранить в первую очередь предприятия, играющие ключевую роль в создании образцов ВВТ или имеющие фундаментальный задел в развитии научной, технической и производственно-технологической базы. Они должны удовлетворять требованию минимально возможного риска выполнения оборонного заказа. Обоснованное решение данного вопроса может быть обеспечено, в том числе применением методики оценки экономической надежности исполнителей оборонного заказа.

Экономическая надежность предприятий, претендующих на исполнение ГОЗ, по нашему мнению, представляет собой комплексную характеристику, которая определяет способность предприятия выполнить взятые на себя по условиям контракта обязательства.

Сравнительный анализ различных методик [1, 2, 7, 9, 10], позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время отсутствует системный упорядоченный набор критериев и показателей, характеризующих экономическую надежность предприятий-исполнителей ГОЗ. Кроме того, в некоторых методиках используются недостаточно корректные методические подходы, имеется неоправданное многообразие, по существу, однотипных показателей.

Оценка экономической надежности должна представлять собой характеристику, полученную в результате комплексного исследования, то есть одновременного и согласованного изучения совокупности показателей, отражающих наиболее важные направления производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Задача определения состава критериев оценки экономической надежности исполнителей ГОЗ сводится к формированию такого их набора, который в максимальной степени учитывал бы особенности предмета размещения, с одной стороны, и однозначно оценивал потенциальные возможности исполнителей ГОЗ – с другой.

Универсального (единого) набора критериев для оценки экономической надежности исполнителей ГОЗ не может существовать ввиду значительного множества предметов конкурсных торгов, приоритеты по которым в каждом случае определяются конкретным заказчиком (военные корабли и суда, авиационная техника, стрелковое вооружение, вещевое имущество, продовольствие, горюче-смазочные материалы и др.).

Вместе с тем, можно предложить следующую обобщенную классификацию критериев оценки экономической надежности предприятий, участвующих в размещении ГОЗ:

- организационно-правовой критерий;
- финансово-экономический критерий;
- критерий мобилизационной готовности.

Каждый из вышеперечисленных критериев характеризуется набором определенных показателей. Наполнение критериев показателями может быть различным в зависимости от предмета конкурсов на размещение ГОЗ. Причем показатели могут отличаться друг от друга качественным содержанием и иметь различные единицы измерения, существенность (весомость) влияния на критерий.

Показатели, предназначенные для оценки экономической надежности поставщика, по нашему мнению, должны обладать рядом свойств:

- полнотой характеристики объекта – в максимальной степени должны объективно характеризовать с различных сторон состояние объекта исследования;
- доступностью – показатели должны быть доступны для получения оценок по ним, исходя из имеющейся у заказчика информационной базы. Расчет показателей должен основываться на наиболее доступных формах отчетности предприятия, которые не могут являться его коммерческой тайной. К таким формам отчетности можно отнести баланс предприятия (ф. №1), отчет о прибылях и убытках (ф. №2), приложение к балансу (ф. №5);
- оптимальностью – состояние предприятия по различным составляющим будет характеризоваться набором показателей, величина которых может варьироваться в зависимости от наличия и объема информационной базы у заказчика. Отсутствует объективная необходимость в одновременном использовании большого количества показателей в силу того, что они не равнозначны по важности, и процедура оценки состояния предприятий не должна идти по линии усложнения. Кроме того, не должно быть дублирования показателей;
- измеримостью – должна обеспечиваться возможность оценки каждого показателя.

Более подробно рассмотрим финансово-экономический критерий, который безусловно необходим для анализа и оценки экономической надежности предприятий, претендующих на исполнение ГОЗ.

Финансово-экономическое состояние предприятия можно определить как степень обеспеченности предприятия

необходимыми финансовыми ресурсами, средствами труда, предметами труда, квалифицированными кадрами, необходимыми для осуществления хозяйственной деятельности и выполнения условий государственных контрактов. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, служит гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников контрактных отношений, как самого предприятия, так и его партнеров.

В настоящее время известны и используются на практике десятки показателей для оценки имущественного и финансового состояния предприятий, более того, уже сложился определенный подход к их классификации. Так, Ковалев В.В. выделяет шесть групп показателей, характеризующих:

- имущественное положение предприятия;
- ликвидность;
- финансовую устойчивость;
- деловую активность;
- рентабельность;
- положение на рынке ценных бумаг.

Шеремет А.Д. объединяет показатели в четыре группы:

- показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности;
- показатели оценки эффективности управления;
- показатели оценки деловой активности;
- показатели оценки ликвидности и финансовой устойчивости.

В то же время применение на практике данных методик связано с рядом сложностей. В частности, не разработаны нормативные значения коэффициентов для предприятий различной отраслевой принадлежности. Разработка дифференцированных по отраслям нормативных значений для коэффициентов представляет собой одно из перспективных направлений в совершенствовании методик анализа финансово-экономического состояния предприятий.

При анализе финансового состояния предприятий нередко используются Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденные распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий (ФУДН) №31-р от 12 августа 1994 г.

ФУДН ввело в практику оценки финансового состояния предприятия три показателя:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Достоинствами данной системы коэффициентов являются:

- простота расчетов;
- возможность их осуществления на базе внешней отчетности предприятий;
- наглядность получаемых результатов.

Однако использование только этих коэффициентов для выявления финансовой неустойчивости и прогнозирования банкротства имеет следующие недостатки.

1. Отсутствуют различия в рекомендуемых значениях данных коэффициентов по отраслям промышленности. Хотя известно, что именно эти коэффициенты подвержены значительным отраслевым изменениям.
2. Наличие тесной взаимосвязи между показателями. Показатели текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами тесно связаны между собой:

$$K_{\text{осс}} = 1 - \frac{1}{K_{\text{мл}}}, \quad (1)$$

где $K_{\text{осс}}$ – коэффициент обеспеченности собственными средствами,
 $K_{\text{мл}}$ – коэффициент текущей ликвидности.

3. По данной методике не менее трех четвертей предприятий попадают в категорию неустойчивых, неплатежеспособных. В оценке их деятельности нет градации, все предприятия оцениваются одинаково – «плохо». Между тем, степень финансового напряжения предприятий может быть различна.
4. Статичный характер рассчитываемых показателей. Внутри отчетного периода значения показателей могут существенно отличаться от полученных в результате расчетов по данному балансу на определенную дату.
5. При расчете коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности практически производится перенесение тенденций изменения показателя текущей ликвидности в отчетном периоде на будущий, не учитывается возможность осуществления предприятием мер по восстановлению своей платежеспособности.

Для преодоления этих недостатков при оценке экономической надежности исполнителей ГОЗ необходимо использовать более широкий спектр показателей, характеризующих не только финансовое состояние, но и экономическую деятельность, а также состояние мобилизационной готовности предприятий.

В научной литературе широко рассмотрены вопросы оценки степени доверия предприятиям, претендующим на исполнение ГОЗ, прогнозирования возможности банкротства предприятия, оценки рейтинга предприятия в системе предпочтения заказчика.

Например, Волков А.М. [6, с. 70] для прогнозирования возможного банкротства предприятия рассматривает Z модель западного экономиста Э.И. Альтмана. В частности предлагается пятифакторная модель Э.А. Альтмана:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5 \quad (2)$$

$$P_6 = \begin{cases} \text{очень высокая,} & \text{при } Z < 1,8; \\ \text{высокая,} & \text{при } 1,8 < Z < 2,7; \\ \text{возможна,} & \text{при } 2,7 < Z < 2,9; \\ \text{очень низкая,} & \text{при } Z > 2,9, \end{cases}$$

где

P_6 – вероятность банкротства предприятия;

X_1 – отношение собственных оборотных средств к сумме активов;

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;

X_3 – рентабельность активов, рассчитанная по балансовой прибыли;

X_4 – отношение рыночной стоимости акционерного капитала к краткосрочным обязательствам;

X_5 – отношение выручки от реализации к сумме активов.

Применение данной модели в практике размещения ГОЗ, по нашему мнению, ограничено. Это обусловлено тем, что весовые коэффициенты-константы рассчитаны, исходя из финансовых условий, сложившихся в США. Поэтому применение данной модели в практике размещения ГОЗ возможно только после расчета коэффициентов-констант, на основе статистических данных, характеризующих финансово-экономическое состояние предприятий ОПК РФ.

Сравнительный анализ различных методик оценки финансово-экономического состояния предприятий позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время отсутствует системный упорядоченный набор относительных показателей, применяемых при анализе финансово-экономического состояния предприятия. По нашему мнению, можно выделить следующие основные причины сложившейся ситуации.

- Во-первых, многие коэффициенты были взяты из западной учетно-аналитической литературы без учета российской специфики.
- Во-вторых, в отличие от западной практики, которой известны десятки аналитических коэффициентов, при про-

ведении реального анализа отбираются и специфицируются в расчете на конкретный круг пользователей, в отечественной аналитической литературе коэффициенты не сгруппированы для определенных групп пользователей.

- В-третьих, анализ с помощью коэффициентов предполагает их сравнение, а необходимые информационные базы данных в разрезе отраслей, групп предприятий не созданы.

Систематизация аналитических коэффициентов, с точки зрения государственного заказчика, при размещении ГОЗ, по нашему мнению, может выглядеть следующим образом.

Во-первых, заказчику важно определить финансовую устойчивость, т.е. финансовую независимость предприятия, способность маневрировать собственными средствами, достаточную финансовую обеспеченность бесперебойного процесса деятельности. Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является коэффициент концентрации собственного капитала.

Коэффициент концентрации собственного капитала, равный 60%, достаточен для соблюдения требований финансовой устойчивости и может служить ориентиром для определения степени надежности хозяйствующего субъекта. Уровень собственного капитала менее 50% может свидетельствовать о том, что большая часть предприятия уже принадлежит не его собственникам, а кредиторам и финансовая устойчивость предприятия находится на низком уровне.

Важным показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия-поставщика, является коэффициент имущества производственного назначения, характеризующий долю имущества производственного назначения в общей стоимости всех средств предприятия. При снижении показателя ниже рекомендуемой границы (0,5) целесообразно привлечение долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного назначения. По существу, этот коэффициент определяет уровень производственного потенциала предприятия.

Для надежного функционирования производства предприятие должно обеспечивать как общую финансовую независимость, так и определенный уровень независимости в части формирования оборотных активов. Одним из показателей, характеризующих финансовую независимость в части формирования оборотных активов, является показатель обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами.

Собственные средства, как более надежный источник финансирования, должны обеспечивать запасы сырья и материалов, затраты в незавершенном производстве. Остальные элементы запасов могут быть покрыты заемными средствами. Нормальное значение данного показателя находится в интервале 0,6-1.

Низкие значения показателя свидетельствуют о нехватке собственных оборотных средств в части покрытия запасов, поэтому для обеспечения бесперебойного процесса производства в целях выполнения заказа, заказчиком может быть рассмотрен вопрос о выдаче предприятию аванса на приобретение сырья, материалов и комплектующих изделий.

Финансовое состояние предприятия необходимо оценивать и с точки зрения его платежеспособности. Платежеспособность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам, в том числе и расчеты с заказчиком по выданным авансам.

Определить реальную платежеспособность, по мнению специалистов, достаточно трудно. Критерием платежеспособности считается значение коэффициента абсолютной ликвидности (отношения денежных средств и кратко-

срочных финансовых вложений к краткосрочной задолженности) не ниже 0,2.

Наличие этого норматива предполагает достаточно стабильную структуру оборотных активов. На предприятиях ОПК, как правило, материальные оборотные средства составляют менее половины оборотных активов из-за высокой дебиторской задолженности, а доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений значительно меньше 10%. Следовательно, для характеристики текущей платежеспособности целесообразно использовать коэффициент текущей ликвидности, который характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности, в том числе выполнения госзаказа и своевременного погашения срочных обязательств предприятия. Нижняя граница, равная единице, обусловлена тем, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается также неблагоприятным, поскольку свидетельствует о нерациональном вложении предприятием своих средств и неэффективном их использовании [4, с. 128].

Нормальное финансовое состояние подразумевает ситуацию, когда после погашения краткосрочных долгов у предприятия остаются оборотные активы в размере, необходимом для обеспечения бесперебойной деятельности.

Для характеристики риска банкротства предприятия целесообразно рассчитывать показатель длительности оборота кредиторской задолженности, который можно рассматривается и как индикатор платежеспособности в краткосрочном периоде. Согласно п. 2 ст. 3 Федерального закона от 8 января 1998 г. №6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»: «Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения».

С этой точки зрения, задолженность свыше 90 дней с момента наступления даты погашения кредиторской задолженности формально показывает, что сроки выполнения обязательств предприятия уже истекли (или у предприятия не хватает ресурсов, чтобы расплатиться с кредиторами в течение установленного срока). Данное обстоятельство может привести к возбуждению процедуры банкротства. Естественно, что такое предприятие не может рассматриваться как экономически надежный партнер.

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости взаимодополняют друг друга и в совокупности дают представление о благополучии финансового состояния предприятия: если обнаруживаются низкие показатели платежеспособности, но финансовая устойчивость не потеряна, то у предприятия есть шансы выйти из затруднительного положения. Но если неудовлетворительны и показатели платежеспособности, и показатели финансовой устойчивости, то такое предприятие – вероятный кандидат в банкроты. Для «хронически больного» предприятия, потерявшего финансовую устойчивость, любое негативное стечение обстоятельств может привести к банкротству.

При анализе экономической надежности по финансово-экономическому критерию представляется целесообразным использование ряда экономических показателей, характеризующих состояние основных производственных фондов, степень обновления технологических процессов, трудовой потенциал предприятия.

Обобщающим показателем технического состояния основных производственных фондов является коэффициент годности, который характеризует неизношенную часть основных фондов предприятия. Замедление процессов

обновления и ликвидации устаревших основных фондов приводит к увеличению степени их изношенности, старению машин, оборудования и других элементов как активной части фондов, так и всех основных фондов.

Технический уровень основных фондов и степень их морального износа характеризует возрастной состав машин, оборудования, транспортных средств, который связан со степенью их обновления. В качестве показателя интенсивности обновления можно рассчитывать коэффициент обновления. Важным элементом производственного процесса на предприятии является выбранный вариант технологии. Именно избранная технология производства определяет состав и требуемое количество ресурсов (трудовых, материальных, финансовых), привлекаемых в производственную систему. Для характеристики степени обновления основных технологических процессов на предприятии рекомендуется рассчитывать показатель среднего возраста основных технологических процессов.

Состояние трудовых ресурсов предприятия (его трудовой потенциал) также является важным показателем, который может быть использован для сравнительной оценки нескольких предприятий.

В этой связи следует проанализировать соответствие квалификации рабочих требованиям технологии путем сравнения степени сложности работ с уровнем квалификации рабочих, применяя коэффициент использования квалификации рабочих. Общая квалификация рабочих характеризуется средним тарифным разрядом, определяемым как средневзвешенная величина. Степень сложности работ определяется как средневзвешенная величина разряда работ и трудоемкости их выполнения. Средний разряд выполняемых работ должен быть несколько выше разряда рабочих для повышения их заинтересованности в повышении квалификации.

Таким образом, на основе анализа нижеперечисленных показателей дается достаточно полная комплексная характеристика финансово-экономического состояния и перспектив развития анализируемого предприятия:

- коэффициент концентрации собственного капитала;
- коэффициент имущества производственного назначения;
- коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами;
- коэффициент текущей ликвидности;
- длительность оборота кредиторской задолженности;
- коэффициент годности;
- коэффициент обновления;
- средний возраст основных технологических процессов;
- коэффициент использования квалификации рабочих.

Перечисленные выше критерии и показатели можно рассматривать как вариант оценочной системы, удобный инструмент, позволяющий государственному заказчику проводить оценку предприятий, претендующих на исполнение ГОЗ на предмет их экономической надежности. Причем количество показателей, используемых для оценки и их состав, выбирает заказчик в зависимости от целей и задач, стоящих перед ним. Необходимо учитывать, что чрезмерная детализация при формировании оценочной системы может привести к обратному результату – усложнить процесс, что в свою очередь, не будет способствовать получению адекватной оценки исследуемого объекта.

Проведение оценки экономической надежности исполнителей ГОЗ при размещении оборонного заказа позволит повысить объективность принимаемых государственными заказчиками решений, что, в свою очередь, приведет к повышению эффективности использования средств государственного бюджета, выделяемых на реализацию ГОЗ.

Кандыбко Наталья Викторовна

Литература

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст] / Абрютин М.С., Грачев А.В. – М. : Дело и сервис, 2003.
2. Артеменко В.Г. Финансовый анализ [Текст] / Артеменко В.Г., Беллендир М.В. – М. : Дело и сервис, 2004.
3. Бабкин Г.В. Оборонно-промышленный комплекс России на современном этапе и предпосылки его развития [Текст] / Г.В. Бабкин, А.А. Косенко // Вестник ВФЭУ. – 2006. – №1.
4. Баканов М.И. Теория экономического анализа [Текст] / Баканов М.И., Шеремет А.Д. – М. : Финансы и статистика, 2005.
5. Буренок В.М. и др. Техническое оснащение Вооруженных Сил Российской Федерации: организационные, экономические и методологические аспекты [Текст] / Буренок В.М., Косенко А.А., Лавринов Г.А. – М. : Граница, 2007.
6. Волков А.М. Квалификационная оценка финансового состояния поставщика продукции (работ, услуг) для государственных военных нужд [Текст] / А.М. Волков // Вооружение и экономика. – 2009. – №1.
7. Ефимова О.В. Финансовый анализ [Текст] / О.В. Ефимова. – 3-е изд. – М. : Бухгалтерский учет, 2006. – 345 с.
8. Информационное агентство ТС ВПК [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.vpk.ru>.
9. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2001.
10. Маянский В.В. Комплексная оценка предприятий оборонно-промышленного комплекса как метод обеспечения качества продукции оборонного назначения [Текст] / В.В. Маянский // Современная электроника. – 2008. – №4.

Ключевые слова

Размещение государственного оборонного заказа; предприятия оборонно-промышленного комплекса; экономическая надежность исполнителей государственного оборонного заказа; финансово-экономическое состояние предприятий; прогнозирование возможного банкротства; показатели платежеспособности и финансовой устойчивости; экономические показатели.

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы обусловлена тем, что в посткризисных условиях развития экономики возрастает роль государственного регулирования процесса расходования бюджетных средств, осуществляемого через систему размещения государственного оборонного заказа (ГОЗ). Практика функционирования данной системы показала, что за последние годы масштаб проблем значительно увеличился, что во многом обусловлено недостаточной проработкой вопросов, связанных с возможностями потенциальных предприятий-исполнителей по реализации государственного оборонного заказа. Поиски выхода из создавшегося положения обуславливают актуальность разработки методического обеспечения оценки реализуемости мероприятий ГОЗ организациями оборонно-промышленного комплекса с учетом в первую очередь финансово-экономического состояния потенциальных исполнителей.

Научная новизна и практическая значимость. Автор обоснованно аргументирует положение о том, что в настоящее время отсутствует системный упорядоченный набор критериев и показателей, характеризующих экономическую надежность предприятий, претендующих на исполнение ГОЗ и предлагает вариант системы показателей, характеризующих экономическую надежность по финансово-экономическому критерию.

С точки зрения практики, важно то, что разработанные автором рекомендации интересны не только государственным заказчикам, которые могут использовать предлагаемую систему показателей на этапе рассмотрения заявок при проведении торгов на размещение государственного оборонного заказа, но и другим органам государственного и военного управления, функционирующих в системе ГОЗ, а также научно-исследовательским институтам Министерства обороны РФ, организациям и предприятиям оборонно-промышленного комплекса.

Заключение: рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Чистов И.В., д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, ведущий кафедрой управления экономикой производства и ремонта вооружения и техники Военного университета

3.7. ECONOMICAL ASPECTS OF STATE DEFENSE ORDER PERFORMERS SELECTION

N.V. Kandibko, Candidate of Science (Economic),
Assistant Professor, Doctoral Candidate

*Federal State military educational facility of higher
professional education «Military University»*

Signing of state contract on the principle of least price often leads to supply of low quality products, default, violation of supply terms which result in increase of administrative expenses and costs related to performance of state contract. Correspondingly at selecting of state defense order performers the state customer must account economical reliability of an enterprise which is considered to be a characteristic obtained as a result of complex research of cumulative indicators reflecting the most important directions of enterprise administrative and production activity.

Literatury

1. M.S. Abryutina. Analysis of financial and economical activity of enterprise (Text) / Abryutina M.S., Grachev A.V. – M. Delo i Servis, 2003.
2. V.G. Artemenko. Financial analysis (Text) / Artemenko V.G., Bellendir M.V. – M.: Delo i Servis, 2004.
3. G.V. Babkin. Defense industrial complex of Russia nowadays and background for its development (Text) / G.V. Babkin, A.A. Kosenko // Vestnik VFEU. – 2006. – №1(5).
4. M.I. Bakanov. Theory of economic analysis (Text) / Bakanov M.I., Sheremet A.D. – M.: Finance and statistics, 2005.
5. V.M. Burenok. Technical equipping of the Russian Armed Forces: organizational, economical and methodological aspects (Text) / Burenok V.M. Kosenko A.A., Lavrinov G.A. – M. Granitza Publishing house, 2007.
6. A.M. Volkov. Assessment of financial condition of products (works, services) supplier for state and military needs (Text) / Volkov A.M. // Armament and economics. – 2009. – №1(5).
7. O.V. Efimova. Financial analysis (Text) / Efimova O.V. – 3rd Edition, M. Accountancy, 2006. – p.345. Efimova O.V. Financial analysis (Text) / Efimova O.V. – 3rd edition – M.: Accountancy, 2006.-
8. Information agency TS VPK (Electronic resource): official site. – <http://www.vpk.ru>.
9. V.V. Kovalev. Introduction to financial management (Text) / Kovalev V.V. – M.: Finance and statistics, 2001.
10. V.V. Mayanskiy. Complex assessment of defense industrial complex enterprises as method of defense products quality assurance (Text) / Mayanskiy V.V. // Contemporary electronics. – 2008. – №4.

Keywords

State defense order placement; defense industrial complex enterprises; economic reliability of state defense order performers; financial and economical condition of enterprises; forecasting of bank bankruptcy; indicators of paying capacity and financial stability; economical indicators describing condition of basic production funds; renewal of technological processes; labor potential of enterprise.