

УДК 338.24.021.8 (477)

Луханин М.И., Гультяев А.А., Сиренко В.Е.

Центральный НИИ вооружения и военной техники Вооруженных Сил Украины. Украина, г. Киев

РЕФОРМИРОВАНИЕ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА. НАЧАЛО

Обосновано содержание начального этапа реформирования отечественного оборонно-промышленного комплекса, сформулированы его основные задачи. Предложен универсальный алгоритм анализа хозяйственной деятельности оборонных предприятий. На его основе, а также с использованием собственных методологических подходов к осуществлению реструктуризации субъектов хозяйствования сформирован научно-методический аппарат первоочередных преобразований ОПК.¹

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс; анализ хозяйственной деятельности; научно-техническая и производственная миссия предприятия; реструктуризация; реорганизация; научно-методический аппарат.

Актуальность проблемы

Беглый взгляд на украинскую периодику последних лет и даже самый поверхностный анализ событий, происходящих в оборонной промышленности, создает стойкое ощущение, что в этой сфере деятельности, как впрочем, и в футболе, медицине и государственном управлении разбираются все: спортсмены, учителя, врачи, журналисты, металлурги, автомобилисты, бизнесмены, чиновники, и даже... работники жилищно-коммунального хозяйства.

Благодаря Интернету, в обсуждении боевых возможностей танка «Оплот», оригинальной компоновки бронетранспортера БТР-4Е, эксплуатационных характеристик самолета АН-70 (при желании этот перечень тем можно значительно расширить) с большим воодушевлением участвуют широкие слои населения: от школьников-первоклашек и бабушек-пенсионеров до членов Правительства и депутатов Верховной Рады. А рисование квадратиков и стрелочек на схемах организационного построения отечественного ОПК (здесь и далее — оборонно-промышленный комплекс) бесспорно занимает первое место среди любимых занятий чиновничьего люда.

Тем не менее, в поиске современного облика оборонно-промышленного комплекса Украины принципиальной проблемой остается лаконичный ответ на, казалось бы, банальный вопрос «С чего начать и в какую сторону двигаться».

Справедливости ради следует подчеркнуть, что в концептуальном плане данная проблема проработана весьма основательно: нет недостатка в научных трудах и публикациях, посвященных оценке потенциала украинского ОПК, его историографии, анализу зарубежных аналогов [8, 9, 24, 32, 40, 41, 43 и многие другие] и т.д.

Но в то же время с научно-методическим аппаратом осуществления первых шагов в назревшем преобразовании оборонной промышленности дело обстоит несколько сложнее.

Любые попытки продвижения в этом направлении: либо остаются в плоскости многочисленных стратегий и концепций, не опускаясь до уровня научно-обоснованных прикладных методик;

либо сводятся к написанию очередных (и честно говоря, набивших оскомину) бизнес-планов, содержание которых определяется не трезвым научным анализом, который базируется на закономерностях оборонно-промышленной деятельности, а коммерческим воображением их авторов, сформированном в большинстве случаев в отраслях, далеких от оборонной промышленности.

Не претендуя на истину в последней инстанции, попытаемся восполнить этот пробел и изложить свое видение начального этапа реформирования отечественного ОПК на уровне научно-методического аппарата.

Решение такого рода задачи невозможно без учета объективных ограничений, которые выте-

¹ Этой статьей мы продолжаем цикл публикаций, посвященных изложению сущности предлагаемых нами методологии и научно-методического аппарата реформирования отечественного оборонно-промышленного комплекса. Уже вышли [18, 46]. Далее последуют: «Реформирование оборонно-промышленного комплекса. Ключевой момент»; «Реформирование оборонно-промышленного комплекса. Ожидаемые результаты и последствия».



кают из специфики объекта исследования и своеобразия периода времени происходящих событий и которые достаточно подробно рассмотрены в [46].

Здесь же ограничимся следующим замечанием: находясь в рыночной среде, удовлетворить столь противоречивые требования в рамках системы, построенной на административно-унитарных кано-нах, едва ли удастся, т.е. переход оборонных пред-приятий на акционерную организационно-право-вую форму, по нашему мнению, вопрос — практиче-ски предрешенный. Поэтому, оставляя за рамками настоящей статьи содержание и последователь-ность действий по корпоратизации субъектов хозяйствования оборонно-промышленной сферы, подчеркнем, что адаптивность предприятий ОПК к акционерной форме собственности, которая при-звана сыграть решающую роль во всех последую-щих преобразованиях, становится одним из основ-ных критериев (но, естественно, не единственным) их дееспособности в осязаемой перспективе².

На начальном этапе реформирования ОПК, также принципиально важно отдавать себе отчет в том, что в данный момент оборонные предприятия:

находятся в разном финансово-экономическом (рост или падение объемов производства, прибыль-ность или убыточность, производительность труда и пр.), инженерном (инженерная инфраструктура: энергетика, экология и т.д.) технологическом (набор базовых технологий, технологическое оборудование, технологическая документация и т.д.) состоянии;

обладают далеко неодинаковыми номенклатур-но-продуктовыми и маркетингово-сбытовыми воз-можностями;

имеют различную тематическую и отраслевую направленность (ракетостроение, авиастроение, судостроение, танкостроение, артиллерийские системы и стрелковое оружие, специальная химия и производство боеприпасов, автомобилестроение, приборостроение и т.д.);

предназначены для выполнения самых разно-плановых функций (изготовление серийной про-дукции, ремонт вооружения, осуществление научно-исследовательских, опытно-конструктор-ских, опытно-технологических и проектных работ, проведение испытаний и сертификации продук-

ции, оказание услуг по техническому обслужива-нию военной, специальной и прочей техники и т.д.).

Проектирование нового жизненного цикла такой сложной системы, как оборонно-промышленная сфера, безусловно, потребует приведения всех ее элементов к единым условиям, продиктованным избранной моделью организационного и функцио-нального построения ОПК, что повлечет за собой существенную трансформацию практически всех аспектов деятельности субъектов хозяйствования.

При этом не менее важно:

с одной стороны, грамотно построить управле-ние процессом реформирования ОПК, не забывая об его рыночном характере и не скатываясь в оче-редной раз к пресловутой командно-административной системе³;

с другой стороны, предоставить предприятиям достаточную степень хозяйственной свободы, без которой успешное функционирование в рыночных условиях невозможно.

Данные замечания носят отнюдь не общетеоре-тический характер, ибо существует весьма распро-страненная точка зрения, которая сводит процесс реформирования отечественного ОПК к заимство-ванию уже готовой модели функционирования оборонной промышленности из арсенала экономи-чески развитых стран и механическому перенесе-нию ее на украинскую почву [7].

Действительно, когда в силу ситуации, сложив-шейся вокруг Украины, интенсификация сближения с Североатлантическим альянсом, задача достижения в среднесрочной перспективе членства в нем стали составной частью государственной политики, такой путь выглядит вполне логичным и оправданным.

Однако при этом забывается:

1) оборонная промышленность в США, Герма-нии, Франции, Великобритании, ряде других стран прочно базируется:

на отработанных десятилетиями законодатель-стве и близких к совершенству технических регла-ментах;

на неограниченных, по сути, возможностях при-влечения финансовых ресурсов⁴.

2) функциональная структура оборонно-про-мышленной сферы, система государственного

² Действительно, теоретически собственный капитал любого акционерного общества в изначальный момент может быть сформирован из самых разнообразных ресурсов, предусмотренных действующим законодательством. Проблемы начнутся несколько позднее, когда выяснится, что часть этих ресурсов, пребывая в границах собственного капитала акционерного общества, не является актуальной для выполнения им своей научно-технической, производственной и социально-экономической миссии. Но быстрое избавление от них в таком случае становится существенной пробле-мой, связанной либо с эмиссией акций, либо с переоценкой их стоимости, что осуществить без дополнительных потерь и в приемлемые сроки в существующем нормативно-правовом поле весьма затруднительно.

³ Альтернативная опасность таится в преувеличении регулирующих способностей свободного рынка. За годы неза-висимости нашего государства уже было достаточно возможностей убедиться в пагубности применения в оборонно-промышленной сфере лозунга «Рынок регулирует все».

⁴ В данном случае речь идет даже не о размере бюджетных средств, выделяемых на оборонные нужды в указанных странах, хотя разница с украинской реальностью в данном вопросе — колоссальная. Прежде всего, имеется в виду доступность кредитования.

управления ею в указанных странах в значительной мере отличается от отечественных аналогов.

Имея в роли основных производителей вооружения и военной техники мощные транснациональные компании, обладающие высоким уровнем самодостаточности, мировым именем и непрекращаемым авторитетом⁵, правительства указанных стран свою экономическую политику в ОПК строят на всяческом развитии конкуренции среди поставщиков материалов и комплектующих изделий второго и третьего эшелонов, для которых создаются беспрецедентные условия в плане финансирования, развития экспериментальных и производственных мощностей, сбыта продукции и т.д.

Если предположить, что подобные условия в ближайшем будущем возможны в нашей стране, отечественные теоретики оборонно-промышленного комплекса гарантированно останутся без работы.

Проблема в том и состоит, что при уже сложившейся рыночной направленности отечественной экономики и в то же время недостаточной развитости конкурентной среды в оборонно-промышленном комплексе для использования в полном объеме такого рода моделей надежная основа пока отсутствует, а ее создание потребует определенного времени.

Вместе с тем в соответствии с основными положениями Военной доктрины Украины последствия вооруженных конфликтов, в которые может быть втянута наша страна, оцениваются:

как значительные, в случае ограниченного вооруженного столкновения на государственной границе или вооруженных столкновений внутри страны с участием военизированных или вооруженных формирований, непредусмотренных законом;

как катастрофические, в случае вооруженной агрессии против Украины со стороны одного государства;

как необратимые, в случае если такая агрессия будет совершена двумя или большим количеством государств⁶.

С этих позиций события, происходящие в Крыму и на Донбассе, подталкивают к неутешительному выводу: запас времени, отпущенный на реформирование оборонно-промышленного комплекса Украины, предельно ограничен.

По этой причине:

стратегическая задача перспективного организационного и функционального построения отечественной оборонной промышленности по опыту ведущих стран-членов НАТО вне всяких сомнений

должна быть взята на вооружение, иметь приоритетное значение, максимально возможно обеспечиваться необходимыми ресурсами, жестко и всесторонне контролироваться;

в то же время, не вступая в противоречие с процессом достижения этой стратегической цели, содержание, последовательность и хронологию реформирования украинского ОПК в среднесрочной перспективе необходимо выбрать таким образом, чтобы, находясь в объективно реальных экономических условиях, обеспечить его стабильное функционирование и устойчивое развитие с целью форсированного оснащения Вооруженных Сил Украины современным вооружением и военной техникой в самое ближайшее время.

Одним словом, стратегия — ясна, а тактика нуждается в дополнительной проработке.

Таким образом, формируется основная задача начального этапа реформирования отечественного оборонно-промышленного комплекса — всесторонняя оптимизация хозяйственной деятельности его основного звена, оборонных предприятий, их полноценная адаптация к условиям рыночной среды и целенаправленная подготовка к корпоратизации.

Результаты исследования

Приступая к изложению содержания научно-методического аппарата начального этапа реформирования отечественного оборонно-промышленного комплекса⁷, мы исходим из того, что:

характер и основные принципы построения правового и экономического пространства, в условиях которого оборонная промышленность Украины находилась ранее, работает сейчас и будет функционировать и развиваться в будущем, известны и в настоящее время относительно стабильны;

в случае каких-либо изменений действующей нормативно-правовой базы и внешней экономической среды, найдется возможность отрегулировать их влияние с помощью апробированного управленческого инструментария.

Данное допущение является принципиальным с точки зрения:

объективной оценки потенциала, которым обладает каждое конкретное предприятие ОПК в настоящий момент;

обеспечения содержательности, логичности, полноты и последовательности предлагаемой методики.

⁵ «Lockheed Martin Corporation», «The Boeing Company», «General Dynamics Corporation» в США, «Siemens AG», «Rheinmetall AG», «Krauss-Maffei Wegmann GmbH» в Германии, «Thales Group», «SAGEM», «Nexter» во Франции, «BAE Systems plc», «Rolls-Royce Group plc» в Великобритании, «EADS» в Европейском Союзе и другие.

⁶ Часть двенадцатая раздела II Военной доктрины Украины, утвержденной Указом Президента Украины от 15 июня 2004 года №648/2004 (в редакции Указа Президента Украины от 8 июня 2012 года №390/2012).

⁷ Методологические основы реформирования отечественного оборонно-промышленного комплекса уже изложены нами в [46].



Именно по этой причине мы рекомендуем в самом начале обратить по возможности пристальное внимание на динамику отдельных показателей деятельности каждого предприятия оборонно-промышленного комплекса за последние годы, предшествующие приобретению Украиной независимости. Например, можно взять фондоотдачу, выработку одного работающего в год, годовой съем товарной продукции с одного квадратного метра производственных площадей за 1989–1990 г.г.⁸ Сравнение указанных показателей за 1989–1990 г.г. и, допустим, за 2012–2014 г.г. дает первоначальное представление о степени кризисности (или, наоборот, успешности) нынешнего состояния субъекта хозяйствования по основополагающим вопросам эффективности его деятельности:

- темпы роста (падения) производства;
- дееспособность сложившейся структуры средств производства и фактическое состояние экспериментальных и производственных мощностей;
- использование трудовых ресурсов⁹.

Далее, опираясь на свой многолетний опыт работы в ОПК и знание основополагающих закономерностей его функционирования изнутри, считали бы целесообразным разбить наше исследование на два взаимосвязанных цикла:

- выработка методики оценки нынешнего состояния, сохранившегося потенциала, дальнейших перспектив каждого рассматриваемого субъекта хозяйствования (углубленный технико-экономический анализ);

- формирование научно-методического аппарата оптимизации основных аспектов хозяйственной деятельности предприятий применительно к рыночным условиям и актуальным задачам повышения обороноспособности страны (реструктуризация).

Цель первого цикла — классификация оборонных предприятий в зависимости от их нынешнего состояния и способности к продолжению самостоятельной хозяйственной деятельности, а именно:

- предприятия, нуждающиеся в реструктуризации, которая позволит им впоследствии после прохождения всех стадий реформирования сберечь свою роль и значение в оборонно-промышленной сфере;

- предприятия, сохранившие работоспособность, но утратившие свое оборонное предназначение и представляющие интерес для других секторов экономики;

- предприятия, неспособные организовать в дальнейшем самостоятельную работу в соответствии с предъявляемыми требованиями и подлежащие ликвидации.

Цель второго цикла, который является логическим продолжением первого — практическая реализация указанной классификации.

Такой выбор последовательности действий объясняется необходимостью:

- подведения оборонных предприятий, призванных составить основу нового облика ОПК, в полной готовности к следующему этапу реформирования (переход на акционерную организационно-правовую форму и осуществление соответствующих функциональных и управленческих трансформаций, которые за этим последуют);

- избавления от существующего балласта, который не несет никакой содержательной и функциональной нагрузки в ОПК, но способен в значительной степени осложнить осуществление назревшей структурной перестройки в оборонно-промышленном комплексе.

Анализ хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования, как с теоретической, так и с практической точки зрения, имеет богатую библиографию, что свидетельствует о его достаточно глубокой научной проработке [1–6, 11, 13–15, 22, 23, 33–35, 37, 38, 42 и многие другие].

Однако не всегда и не в полной мере существующие научные подходы способны дать необходимые ответы на актуальные вопросы именно военного производства. Несмотря на неоспоримое наличие общих экономических аксиом в любом виде хозяйственной деятельности, очень часто при решении такого рода задач проявляются ошибочные, по нашему мнению, устремления:

- к излишней универсальности исследовательского аппарата, когда к оценке процесса создания и изготовления сложнейших систем вооружения, с одной стороны, и повседневных товаров широкого потребления, с другой стороны, подходят с одинаковыми мерками;

- к необдуманной пролонгации результатов, полученных при изучении частных случаев на протяжении ограниченного временного интервала, на более масштабные процессы в долгосрочной перспективе;

- к преданию процессу исследования специфической направленности на удовлетворение интересов, прежде всего, налоговых, аудиторских и прочих контролирующих органов, а не аналитиков финансового и инвестиционного рынков или самих предприятий;

- к игнорированию специфических особенностей ОПК, нивелированию оборонно-промышленной деятельности под общепромышленные шаблоны.

⁸ Очевидно, что эта процедура не распространяется на предприятия, созданные после 1991 года.

⁹ При этом неизбежно возникает проблема соотношения советского рубля и украинской гривны. Для ее разрешения достаточно производительность труда оценить как долю одного работающего в годовом товарном выпуске, а съем товарной продукции с одного квадратного метра производственных площадей — как долю годового объема товарной продукции, приходящуюся на один квадратный метр производственных площадей.

Характерным примером в этом смысле может служить Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий государственного сектора экономики (далее — Методика) [21], в свое время разработанная Министерством финансов Украины и сыгравшая заметную роль в повышении эффективности государственного управления промышленности.

С методологической точки зрения данный документ, призванный обеспечить единство имеющихся методов оценки финансово-хозяйственного состояния предприятия и включающий в себя горизонтальный, вертикальный, сравнительный, факторный анализ его финансовых показателей, а также анализ расчетных финансовых коэффициентов, практически не имеет видимых изъянов. Все процедуры описаны достаточно полно и доступно, имеют логическую связь между собой и обеспечивают приемлемые результаты, дающие ясное представление об эффективности использования государственной собственности. Примечательным является и тот факт, что в Методике широко применяются отраслевые экономические нормативы, целесообразность применения которых мы последовательно отстаиваем в своих работах.

В то же время глубина действия Методики ограничивается лишь одним отчетным периодом, а индикаторами успешности деятельности предприятия выступают показатели его годового финансового плана, что искусственно сужает область исследования до одного календарного года. Этого недостаточно для проектирования с необходимой степенью достоверности очередного жизненного цикла субъекта хозяйствования, рассчитанного хотя бы на среднесрочную перспективу.

Авторы Методики также не скрывают, что их основная цель заключалась в выявлении объективных и субъективных истоков убыточности и формировании комплекса мер по ее преодолению (недопущению). Даже если считать прибыль интегральным показателем экономической эффективности, то в рамках оборонно-промышленной сферы с учетом всех ее специфических особенностей это скорее напоминает борьбу с последствиями, а не с причинами негативных явлений, ибо прибыльность в ОПК определяется целым рядом разноплановых и противоречивых факторов, которым не нашлось места в Методике Министерства финансов.

Дополнительным препятствием для повсеместного использования Методики для анализа хозяй-

ственной деятельности оборонных предприятий является ее явно устаревшая нормативная база¹⁰. Достоинно сожаления, что затрачивая колоссальные усилия на разработку и внедрение новых Национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета [25–31], которые всерьез приближают нас к требованиям IFRS (International Financial Reporting Standards), Министерство финансов не нашло возможности привести в соответствие с их содержанием свои основополагающие документы, касающиеся анализа хозяйственной деятельности предприятий.

К тому же рассматриваемая Методика явно беспомощна при анализе хозяйственной деятельности предприятий негосударственной формы собственности.

На протяжении 2008–2010 г.г. в Министерстве промышленной политики (Агентство по вопросам оборонно-промышленного комплекса) и 2011–2012 г.г. в Государственном концерне «Укроборонпром» предпринимались настойчивые попытки создания собственной методики анализа хозяйственной деятельности оборонных предприятий, первопричиной которых послужило труднообъяснимое, на первый взгляд, обстоятельство. На фоне значительного падения темпов промышленного производства, наблюдавшегося в Украине в 2008–2009 г.г. и вызванного мировым экономическим кризисом¹¹, в отечественном оборонно-промышленном комплексе имел место впечатляющий рост на уровне 170,0% в год, что побудило определенное любопытство в изучении природы этого явления.

При более детальном рассмотрении выяснилось, что хронологически на начало указанного периода выпало одновременное завершение целого ряда научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ по созданию новых образцов вооружения и военной техники, перспективных материалов и технологий, используемых в их изготовлении, результаты которых, будучи материализованными в производстве, спровоцировали столь неожиданный эффект. Удивительно, что далеко не все упомянутые разработки прошли классический цикл подготовки производства, некоторые из них даже не были доведены до реальной серии и ограничились изготовлением единичных экземпляров. В противном случае итоги деятельности ОПК могли быть еще более весомыми.

¹⁰ Положения (стандарты) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности», 2 «Баланс», 3 «Отчет о финансовых результатах», 4 «Отчет о движении денежных средств», 5 «Отчет о собственном капитале», которые утверждены приказом Министерства Украины от 31 марта 1999 года №87 и утратили силу на основании приказа Министерства финансов Украины от 7 февраля 2013 года №73. В настоящее время заменены новыми Национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета [25–31].

¹¹ По данным Государственной службы статистики индекс производства промышленной продукции в Украине составил: за 2008 год – 94,8%; за 2009 год – 78,1%.

Несмотря на то, что в последующие годы данный порыв не был поддержан, в первую очередь в вопросах финансирования НИОКР, соответствующий толчок в исследовании особенностей и закономерностей оборонно-промышленной сферы был дан. Как результат этих изысканий родился экспериментальный алгоритм анализа финансово-экономического, инженерно-технологического и кадрового состояния оборонных предприятий, который приводится в приложении¹².

Некоторые его аспекты представляют собой хорошо известные универсальные аналитические методы, успешно апробированные в других отраслях промышленности, другие — характеризуют специфические особенности именно оборонно-промышленной деятельности. Взятые в совокупности, они, на наш взгляд, способны дать объективное представление о состоянии и потенциале любого оборонного предприятия.

Практический совет: для систематизации информации, полученной в ходе анализа хозяйственной деятельности предприятия ОПК с самого начала полезно вести реестр промежуточных результатов. Его наличие впоследствии в значительной мере облегчит принятие непростых управленческих решений в условиях действия противоречивых факторов или, более того, в условиях неопределенности. При этом следует особо подчеркнуть: в отличие от повседневной аналитической работы, суть которой сводится к выявлению негативных отклонений от приемлемых значений исследуемых параметров и выработке мер по возвращению их в устойчивое равновесие, в данном случае акценты несколько меняются. На начальном этапе реформирования ОПК, принципиально важно получить ответы на следующие вопросы:

насколько фатальны обнаруженные отклонения для реализации полного цикла реформирования предприятия;

имеется ли возможность преодолеть (минимизировать) негативное влияние указанных отклонений в краткосрочной, среднесрочной, долгосрочной перспективе;

какие для этого потребуются интеллектуальные, организационные, материальные и другие ресурсы;

обладает ли предприятие такими ресурсами или способно обрести их в обозримом будущем.

Ключевым понятием в предлагаемом алгоритме является категория «Научно-техническая и производственная миссия оборонного предприятия».

Здесь мы позволим себе небольшой логический экскурс в область военной науки.

Очевидно, для достижения преимущества или паритета в современной вооруженной борьбе

необходимо обладать таким набором средств ее ведения, которые превосходят или, по крайней мере, не уступают вооружению вероятного противника.

Поэтому изначально не имеет практического смысла:

1) вооружать собственную армию военной техникой, которая по своим возможностям заведомо проигрывает аналогам, имеющимся у вероятного противника;

2) организовывать разработку и серийное производство такой техники:

если затраты на ее создание и изготовление (включая проблему критических технологий) чувствительно превышают стоимость возможной закупки по импорту;

если она не вписывается в сложившуюся конъюнктуру мирового рынка и не может быть экспортирована.

Ведь при существующем уровне военной и промышленной разведки, информация о тактико-технических характеристиках отдельных видов или образцов вооружения, базовых технологиях, обеспечивающих их изготовление, не является недоступной «тайной за семью печатями».

Правда, в отдельных случаях сделка по купле-продаже вооружения за рубежом может не состояться по чисто политическим мотивам. Но это уже та ситуация, когда задача обеспечения национальной безопасности из плоскости соотношения военной необходимости и оборонной достаточности переходит в плоскость соотношения оборонной достаточности и ресурсных возможностей.

Следует также упомянуть варианты, связанные с непосредственным копированием зарубежных образцов вооружения и военной техники или их лицензионным производством. Такое течение событий вполне допустимо и не противоречит нашей логике, если при этом экономические и политические издержки многократно не превысят затраты на самостоятельную разработку и изготовление технических средств вооруженной борьбы и не подорвут международное положение страны.

Таким образом, основное содержание деятельности оборонной промышленности сводится к ее умению создавать и производить вооружение и военную технику, которые обеспечат реальное преимущество (или как минимум паритет):

отечественной армии над вероятным противником;

армий государств, в которые экспорт украинского вооружения возможен, над их вероятными противниками.

¹² В приложении к данной статье дано полное описание предлагаемого алгоритма анализа хозяйственной деятельности оборонного предприятия, в котором для удобства пользования присутствует расшифровка наиболее значимых показателей.

С этих позиций миссия оборонного предприятия в самом общем виде представляет собой совокупную организационную, техническую, технологическую, финансово-экономическую способность субъекта хозяйствования к стабильному воспроизводству на протяжении его среднесрочного (лучше долгосрочного) жизненного цикла деятельности вооружения и военной техники, которые по своим боевым и эксплуатационным характеристикам, потребительским свойствам отвечают вышеназванным требованиям успешного ведения вооруженной борьбы.

Обладание такой способностью в подавляющем большинстве случаев неразрывно связано с присутствием в деятельности предприятия инновационной компоненты как неперемного условия создания и изготовления вооружения и военной техники, которые в сравнении с вооружением вероятного противника способны обеспечить преимущество на различных театрах военных действий.

Действительно, теоретически (иногда и практически) возможно добиться превосходства собственного вооружения над существующими аналогами, оставаясь в традиционных для каждого момента времени научно-технических и технологических рамках. Но, как правило, на практике решение такого рода задач лежит в плоскости инноваций.

Вообще-то, строго говоря, миссия оборонной промышленности является более обширным понятием, охватывающим ее фундаментальное и стимулирующее воздействие на многие сферы жизни общества (наука, образование, технологии, политика, экономика, социум и т.д.).

Впервые категория «Миссия компании» в 60-х годах прошлого столетия была сформулирована японским предпринимателем Коносуке Мацуситой (Konosuke Matsushita)¹³: «Наш бизнес — это то, что поручено нам обществом. Поэтому мы обязаны направлять и развивать компанию так, чтобы помогать развиваться обществу и способствовать усовершенствованию жизни людей» [19]. Он же расшифровал содержание данной категории:

- служение обществу;
- согласие с законами природы;
- неустанное стремление к совершенству;
- совместные усилия для достижения общей цели;
- добросовестность и честность;
- вежливость и скромность;
- благодарность за благодеяния.

Формула успешной деятельности в его понимании сводится к созданию ситуации, когда «твой

товар — на 30% лучше и на 30% дешевле, чем у конкурентов» [20].

Отдавая должное проницательности и оригинальности мышления выдающегося представителя японского бизнеса и не претендуя на такие же широкие обобщения, сделанные им, в данной работе ограничимся суженым трактованием категории «Миссия оборонного предприятия» применительно к задачам, решаемым на начальном этапе реформирования ОПК, а именно:

1) научно-техническая миссия — устойчивая способность предприятия к организации в установленных финансовых и экономических пределах исследовательского и (или) производственного процесса по созданию и (или) изготовлению определенных видов (образцов) вооружения, которая базируется на его реальной восприимчивости к достижениям научно-технического прогресса и господствующим мировым тенденциям в развитии современной науки и техники в области вооружения и реализуется на основе:

либо обладания необходимым набором базовых технологий и соответствующих им экспериментальных и производственных мощностей;

либо возможности овладения новыми базовыми технологиями и создания соответствующих им экспериментальных и производственных мощностей;

2) производственная миссия — устойчивая способность предприятия, распространяющаяся на определенные виды (образцы) вооружения и организационно и технологически поддерживаемая при заданных финансовых и экономических ограничениях на протяжении всего периода времени до момента появления нового оружия, предназначенного для выполнения аналогичных функций, но превосходящего по своим характеристикам существующее, в необходимых количествах, в установленные сроки, при заданном уровне качества:

либо материализовывать в производстве результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ по созданию новых образцов вооружения;

либо тиражировать вооружение, созданное ранее, но не потерявшее своей актуальности для успешного ведения вооруженной борьбы;

либо воспроизводить такое вооружение на основе лицензионных, офсетных и прочих соглашений.

Формулирование научно-технической и производственной миссии конкретного предприятия автоматически очерчивает его конкурентную среду.

¹³ Коносуке Мацусита (1894-1989 г.г.) — японский бизнесмен, основатель легендарной компании «Matsushita Electric», известной своей бытовой электроникой под брендами «Panasonic», «Technics», «National» [16]. Интересно, что в годы расцвета своей компании К. Мацусита слыл ярким поборником синтеза отраслевых и программно-целевых методов управления бизнесом, перенимая все лучшее из американского опыта его организации и дополнительно вводя практику пятилетних планов развития.

Для ее актуализации необходимо осуществление комплекса мер, связанных:

1) с детальным рассмотрением всех видов продукции, выпускаемых предприятием:

технические параметры, потребительские свойства, эксплуатационные характеристики;

формы и методы реализации внутри страны и за рубежом;

наличие монопольного положения и т.д.;

2) со скрупулёзным изучением отечественного и зарубежного рынка по каждому виду продукции:

ёмкость;

соотношение спроса и предложения;

основные потребители, их требования;

основные производители аналогичной продукции, их возможности;

конъюнктура цен и т.д.;

3) с оценкой адекватности маркетинговой политики, проводимой предприятием, ее соответствием требованиям рынка, сложившегося по каждому виду продукции, прогнозом его динамики.

В свете европейской направленности вектора дальнейшего развития Украины особое значение также приобретает материалоемкость и энергоёмкость выпускаемой продукции.

Необходимо признать, поиск ответов на все эти и множество других аналогичных вопросов при всей их обыденности представляет собой непростую и кропотливую работу. Оборонные предприятия, как правило, не уделяют ей должного внимания и по этой причине зачастую демонстрируют полную беспомощность при разрешении самых банальных маркетинговых проблем. Помнится, около десяти лет назад на вопрос о возможном удельном весе своей продукции на мировом рынке не смогло ответить ни одно предприятие. При этом в устремлениях попасть на это рынок недостатка не было.

Важность анализа конкурентной среды трудно переоценить. Именно здесь закладываются первоосновы научно-технической, финансово-экономической и производственной политики любого предприятия. А уж для предприятия оборонного профиля — тем более. Нельзя забывать прописную истину, что грамотный маркетинг сводится не только к эффективным методам продажи готового товара, но и представляет собой науку о создании изделия, которое впоследствии может быть гарантированно продано.

Даже при далеко нерыночных формах реализации продукции оборонного предназначения внутри страны, заниматься изучением мирового рынка непременно следует. В противном случае неминуе-

мы заблуждения, касающиеся завышенных характеристик отечественного вооружения и военной техники по отношению к зарубежным аналогам.

Углубленное изучение существующей и формирование перспективной продуктовой линейки предприятия в условиях конкурентной среды позволяет подойти к оценке его научно-технических и производственных возможностей с помощью более реальных и объективных критериев, даже, если не все из них можно соответствующим образом формализовать¹⁴.

Наиболее значимыми аспектами этого раздела анализа являются:

1) классификация базовых технологий, которыми располагает предприятие для реализации своей научно-технической и производственной миссии, с обязательным отнесением каждой из них к соответствующему технологическому укладу;

2) оценка состояния основных средств производства, позволяющих реализовать каждую из базовых технологий, включая динамику:

их технологических и стоимостных характеристик;

показателей использования, загрузки, обновления;

средств, затрачиваемых на содержание и улучшение и др.;

3) оценка уровня организации исследовательского и производственного процесса, в том числе:

внутризаводского планирования и диспетчеризации;

материально-технического снабжения;

научно-технической и производственной кооперации и т.д.

При этом особое внимание должно быть уделено выявлению:

1) уникальных технологий и уникального технологического и инженерного оборудования;

2) современных методов организации исследований и производства, обуславливающих рыночный характер деятельности;

3) возможностей:

диверсификации закупок сырья, материалов, комплектующих изделий, энергоносителей, необходимых для осуществления исследовательских и поисковых работ, изготовления товарной продукции; расширения рынков сбыта производимой продукции.

Строго придерживаясь ранее сформулированных позиций касательно преобладающей роли интеллекта в создании добавленной стоимости в оборонно-промышленном комплексе [46], мы про-

¹⁴ Трудность оценки конкурентоспособности предприятия в рыночной среде заключается, в первую очередь, в отсутствии возможности формализовать каждый используемый критерий в виде конкретного экономического показателя или математической зависимости. Именно поэтому такого рода деятельность требует максимального творческого подхода, последовательной логики и скрупулёзной избирательности.

должаем утверждать, что отличительной стороной хозяйственной деятельности оборонных предприятий выступает ее инновационная направленность. Развивая эту мысль далее, принципиально важно не ограничиваться обладанием соответствующими организационными, технологическими, производственными и прочими возможностями, позволяющими реализовать научно-техническую и производственную миссию предприятия на каком-то ограниченном временном отрезке, а демонстрировать постоянную готовность к преумножению этих возможностей на основе последних достижения научно-технического прогресса.

В свете таких представлений научно-техническая составляющая каждого жизненного цикла оборонного предприятия предстает в виде одной из наиболее значимых характеристик его функциональной устойчивости и конкурентоспособности. При этом не особо существенно, как эта функция

ем всевозможными фантастическими идеями, которые внешне выглядят весьма привлекательно, но реальной почвы под собой не имеют. Одни занимаются этим для получения более весомого финансирования, другие, видимо, просто не могут приструнить свое не в меру разыгравшееся тщеславие.

Для специалистов, знакомых с теорией планирования эксперимента, противоядие таким проявлением выглядит весьма тривиально. Не стоит замыкаться только на составлении незамысловатого реестра выполняемых научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, с указанием объемов их финансирования. Для выяснения хода осуществления любой НИР или ОКР (ОТР) констатация размера освоенных средств мало чего дает. Гораздо разумнее, подойти к оценке выполнения конкретной разработки с помощью одной из модификаций вербально-числовой шкалы Харрингтона [17]:

Уровень	Интервалы степени выполнения	Характеристика уровня выполнения
1	0,00–0,10	Основная идея разработки
2	0,11–0,21	Выявление и формулирование основных принципов разработки
3	0,22–0,32	Формулирование концепции разработки, определение сферы ее применения, проведение исследований на патентную чистоту
4	0,33–0,43	Определение аналитическим и экспериментальным путем критических функций (свойств) и характеристик разработки
5	0,44–0,54	Проверка работоспособности избранных научно-технических решений на математической модели или в лабораторных условиях
6	0,55–0,65	Создание и испытания экспериментального образца в лабораторных условиях
7	0,66–0,76	Подготовка отчета о работе
8	0,77–0,87	Натурные испытания экспериментального образца в полигонных условиях
9	0,88–1,00	Определение вышестоящих систем, в которых может быть применена разработка. Проведение полигонных испытаний систем, в которых применена разработка.

реализуется на практике: в виде самостоятельной научно-исследовательской работы или участия в совместных исследованиях с другими научными учреждениями.

Данная часть анализа хозяйственной деятельности оборонного предприятия достаточно подробно описана в предлагаемом нами алгоритме (см. приложение). Но одно из его положений нуждается в дополнительном разъяснении.

К сожалению, по роду своих служебных обязанностей мы довольно часто сталкиваемся с ситуациями, когда отдельные специалисты оборонно-промышленного комплекса, включая признанные авторитеты, пытаются подменить кропотливую изыскательскую работу банальным жонглированием

Для закрепления достоверности и объективности оценки эффективности научных исследований, осуществляемых предприятием, также может быть применен показатель удельного веса завершенных научно-исследовательских работ, которые перешли в стадию опытно-конструкторских или опытно-технологических.

Результаты анализа имеющегося потенциала оборонного предприятия, осуществленного путем раскрытия его научно-технической и производственной миссии, не только соответствующим образом высвечивают конкурентную среду, в которой эта миссия реализуется, но и вносят необходимую конкретику в дальнейшее исследование, касающееся финансово-экономического состояния субъекта хозяйствования.



Динамика основных экономических показателей предприятия (темпы изменения объемов товарной и реализованной продукции, работ, услуг, численности работающих, размера производственных площадей, производительности труда, прибыльности, существующих разновидностей рентабельности, фондоотдачи и других сопутствующих им показателей), замеренная на заданном временном интервале¹⁵, призвана выявить направленность главного вектора его жизнедеятельности. При этом интерпретация анализируемой информации не вызывает каких-либо осложнений:

положительные темпы (рост) — развитие;

нулевые или отрицательные темпы (отсутствие роста или падение) — стагнация или экономический кризис.

Но если с отсутствием или падением темпов все более или менее понятно, то качество роста требует дополнительного уточнения.

Дело в том, что необъяснимое забвение методики расчета темпов роста в сопоставимых ценах и гипертрофированная абсолютизация действующих цен, что, к сожалению, наблюдается на протяжении ряда последних лет, приводит к существенному искажению результатов исследования, вплоть до противоположных.

Допустим, предприятие за период времени, который охватывает несколько лет, показывает положительные темпы, рассчитанные по ценам, действующим в последнем году данного периода. Если по своей величине эти положительные темпы уступают темпам фактической инфляции за этот же период, то никакого экономического роста нет и в помине.

Невнимательное отношение к таким нюансам способно породить ситуацию, когда на первый взгляд положительная динамика, демонстрируемая предприятием, при более тщательном рассмотрении оказывается замаскированной стагнацией или, еще хуже, замаскированным кризисом.

Скрытая опасность таится и в соотношении объемов товарной и реализованной продукции, дебиторской и кредиторской задолженности.

Если объемы товарной продукции существенно превышают объемы реализованной продукции, предприятие испытывает трудности со сбытом и вступает в фазу затоваривания. Последствия не заставят себя долго ждать: невыплата заработной платы, неизбежный дефицит оборотных средств и скорая остановка производства с непонятными перспективами его возобновления.

Если, наоборот, объемы реализованной продукции существенно превышают объемы товарной продукции, то затоваривание уже произошло и про-

изводство, скорее всего, остановлено. Его возобновление потребует определенного времени, необходимого для накопления соответствующего объема оборотных средств и погашения неминуемой при этом кредиторской задолженности.

Трудность выхода из такого рода ситуаций заключается в том, что теперь судьба предприятия решается не в сфере производства, где оно имеет самые разнообразные возможности для самостоятельного улучшения собственного положения, а в сфере обращения, непредсказуемость которой неизмеримо выше.

Справедливости ради следует заметить: для объективной оценки таких вариантов должна быть учтена длительность нормального технологического цикла, присущая каждому конкретному предприятию.

Для более глубокого понимания внутренней структуры экономики предприятия предусмотрен анализ динамики его активов и пассивов, методика которого построена следующим образом.

Изучение структуры и изменения стоимости активов заключается:

1) в сопоставлении каждого из них на начало и конец анализируемого периода в абсолютном (+/-) и относительном выражении (темпы роста или падения);

$$A_i^{\text{кон}} - A_i^{\text{нач}} = \Delta A_i \quad i \in I, \quad (1)$$

$$100 \frac{A_i^{\text{кон}}}{A_i^{\text{нач}}} = T A_i \quad i \in I, \quad (2)$$

где:

i — индекс конкретного актива;

I — множество всех активов;

$A_i^{\text{нач}}$ — величина i -ого актива в начале исследуемого периода;

$A_i^{\text{кон}}$ — величина i -ого актива в конце исследуемого периода;

ΔA_i — абсолютное изменение i -ого актива в исследуемом периоде (+/-);

$T A_i$ — темпы роста (падения) i -ого актива в исследуемом периоде (%);

2) в сопоставлении каждого из разделов активов (оборотные, необоротные) на начало и конец анализируемого периода в абсолютном (+/-) и относительном выражении (темпы роста или падения);

$$A_{\text{н}}^{\text{кон}} - A_{\text{н}}^{\text{нач}} = \Delta A_{\text{н}} \quad (3)$$

$$A_{\text{о}}^{\text{кон}} - A_{\text{о}}^{\text{нач}} = \Delta A_{\text{о}} \quad (4)$$

¹⁵ Протяженность данного интервала, в принципе, ничем не регламентируется. По опыту работы мы рекомендуем ограничиться тремя последними годами деятельности предприятия.

$$100 \frac{A_n^{\text{кон}}}{A_n^{\text{нач}}} = \text{ТА}_n \quad (5)$$

$$100 \frac{A_o^{\text{кон}}}{A_o^{\text{нач}}} = \text{ТА}_o \quad (6)$$

где:

$A_n^{\text{нач}}, A_o^{\text{нач}}$ — величина необоротных и оборотных активов в начале исследуемого периода;

$A_n^{\text{кон}}, A_o^{\text{кон}}$ — величина необоротных и оборотных активов в конце исследуемого периода;

$\Delta A_n, \Delta A_o$ — абсолютное изменение необоротных и оборотных активов в исследуемом периоде (+/-);

$\text{ТА}_n, \text{ТА}_o$ — темпы роста (падения) необоротных и оборотных активов в исследуемом периоде (%);

3) в выявлении динамики удельного веса каждого из разделов активов (оборотные, необоротные) в общей величине активов на начало и конец анализируемого периода;

$$A_n^{\text{нач}} + A_o^{\text{нач}} = A^{\text{нач}} \quad (7)$$

$$A_n^{\text{кон}} + A_o^{\text{кон}} = A^{\text{кон}} \quad (8)$$

$$100 \frac{A_n^{\text{нач}}}{A^{\text{нач}}} = \text{УВ}_n^{\text{нач}} \quad (9)$$

$$100 \frac{A_o^{\text{нач}}}{A^{\text{нач}}} = \text{УВ}_o^{\text{нач}} \quad (10)$$

$$100 \frac{A_n^{\text{кон}}}{A^{\text{кон}}} = \text{УВ}_n^{\text{кон}} \quad (11)$$

$$100 \frac{A_o^{\text{кон}}}{A^{\text{кон}}} = \text{УВ}_o^{\text{кон}} \quad (12)$$

где:

$A^{\text{нач}}, A^{\text{кон}}$ — общая величина активов в начале и конце исследуемого периода;

$\text{УВ}_n^{\text{нач}}, \text{УВ}_n^{\text{кон}}$ — удельный вес необоротных активов в общей величине активов в начале и конце исследуемого периода;

$\text{УВ}_o^{\text{нач}}, \text{УВ}_o^{\text{кон}}$ — удельный вес оборотных активов в общей величине активов в начале и конце исследуемого периода;

4) в тщательном исследовании влияния каждого конкретного актива на величину соответствующего раздела активов и их общую величину.

На первый взгляд, приведенный набор исследовательских приемов ничем не противоречит классической методике анализа активов предприятия. Отличие проявляется в конечной цели. В данном случае принципиально важно выявить:

возможность участия каждого актива в последующей жизнедеятельности предприятия;

активы, неадекватность динамики которых способна повлечь за собой негативные последствия в предстоящем процессе его реформирования.

Ведь на практике очень часто тот или иной ресурс, будучи формально классифицированным в качестве актива, не только теряет свою креативную функцию, а, наоборот, до предела отягощает финансово-экономическое состояние предприятия.

Например, в последние годы участились случаи, когда при расшифровке незавершенного производства его структура преобладающим образом состоит из невыплаченной зарплаты при минимуме материальных затрат, что делает перспективу превращения такого актива в готовую продукцию, мягко говоря, призрачной.

Нечто подобное может происходить и с дебиторской задолженностью, когда предприятие, выиграв в арбитражном порядке все возможные суды, продолжает числить отгруженную продукцию в своих активах. А в это время ее потребитель уже начал процедуру собственного банкротства и вероятность погашения такой дебиторской задолженности либо существенно отодвигается по срокам, либо вообще становится нулевой.

Динамика пассивов предприятия анализируется аналогичными методами: путем сопоставления каждого их элемента в границах соответствующего раздела на начало и конец изучаемого периода в абсолютном (+/-) и относительном выражении (темпы роста или падения), отдельно:

1) для собственного капитала предприятия:

$$\text{СК}_j^{\text{кон}} - \text{СК}_j^{\text{нач}} = \Delta \text{СК} \quad j \in J, \quad (13)$$

$$100 \frac{\text{СК}_j^{\text{кон}}}{\text{СК}_j^{\text{нач}}} = \text{ТСК}_j \quad j \in J, \quad (14)$$

где:

j — индекс конкретного элемента собственного капитала;

J — множество всех элементов собственного капитала;

$\text{СК}_j^{\text{нач}}$ — величина j -ого элемента собственного капитала в начале исследуемого периода;

$\text{СК}_j^{\text{кон}}$ — величина j -ого элемента собственного капитала в конце исследуемого периода;

$\Delta \text{СК}_j$ — абсолютное изменение j -ого элемента собственного капитала в исследуемом периоде (+/-);

ТСК_j — темпы роста (падения) j -ого элемента собственного капитала в исследуемом периоде (%);

2) по обязательствам и обеспечениям предприятия:

$$\text{ОБ}_w^{\text{кон}} - \text{ОБ}_w^{\text{нач}} = \Delta \text{ОБ}_w \quad w \in W, \quad (15)$$

$$100 \frac{ОБ_w^{кон}}{ОБ_w^{нач}} = ТОБ_w \quad w \in W, \quad (16)$$

где:

w — индекс конкретного вида обязательств предприятия;

W — множество видов обязательств предприятия;

Главное в этом эпизоде исследования — не пропустить критическую точку, после прохождения которой наступают необратимые процессы, связанные с безвозвратной потерей собственных источников финансирования и полной утратой платежеспособности.

Окончательное представление о состоянии активов и пассивов предприятия дают соотношения их групп по степени срочности и ликвидности:

Активы ¹⁶	На начало периода	На конец периода	Пассивы ¹⁶ (обязательства)	На начало периода	На конец периода	Отклонение	
						На начало периода	На конец периода
Наиболее ликвидные (А1)	$A_1^{нач}$	$A_1^{кон}$	Наиболее срочные (П1)	$P_1^{нач}$	$P_1^{кон}$	$\Delta_1^{нач}$	$\Delta_1^{кон}$
Быстро-реализуемые (А2)	$A_2^{нач}$	$A_2^{кон}$	Кратко-срочные (П2)	$P_2^{нач}$	$P_2^{кон}$	$\Delta_2^{нач}$	$\Delta_2^{кон}$
Медленно-реализуемые (А3)	$A_3^{нач}$	$A_3^{кон}$	Долго-срочные (П3)	$P_3^{нач}$	$P_3^{кон}$	$\Delta_3^{нач}$	$\Delta_3^{кон}$
Трудно-реализуемые (А4)	$A_4^{нач}$	$A_4^{кон}$	Постоянные (П4)	$P_4^{нач}$	$P_4^{кон}$	$\Delta_4^{нач}$	$\Delta_4^{кон}$

$ОБ_w^{нач}$ — величина w -ого вида обязательств в начале исследуемого периода;

$ОБ_w^{кон}$ — величина w -ого вида обязательств в конце исследуемого периода;

$\Delta ОБ_w$ — абсолютное изменение w -ого вида обязательств в исследуемом периоде (+/-);

$ТОБ_w$ — темпы роста (падения) w -ого вида обязательств в исследуемом периоде (%);

3) в случаях наличия прибыли и ее распределения, в альтернативе — наличия непокрытых убытков.

Результаты анализа динамики пассивов в совокупности с результатами аналогичного анализа активов позволяют выявить соответствующие тенденции в деятельности предприятия:

если темпы роста собственного капитала уступают темпам роста активов, то это свидетельствует о сокращении собственных (уменьшение прибыли, резервов, уценка активов и т.п.) и увеличении заемных источников финансирования (кредиты, ссуды и т.п.);

если, темпы роста собственного капитала превышают темпы роста активов, то, наоборот, объемы собственных источников увеличиваются, что лишний раз подтверждает целесообразность периодической дооценки активов, в первую очередь, необоротных;

если, темпы роста обязательств больше темпов роста активов, платежеспособность предприятия ухудшается, если наоборот — улучшается.

$$\Delta_1^{нач} = A_1^{нач} - P_1^{нач} \quad (17)$$

$$\Delta_2^{нач} = A_2^{нач} - P_2^{нач} \quad (18)$$

$$\Delta_3^{нач} = A_3^{нач} - P_3^{нач} \quad (19)$$

$$\Delta_4^{нач} = A_4^{нач} - P_4^{нач} \quad (20)$$

$$\Delta_1^{кон} = A_1^{кон} - P_1^{кон} \quad (21)$$

$$\Delta_2^{кон} = A_2^{кон} - P_2^{кон} \quad (22)$$

$$\Delta_3^{кон} = A_3^{кон} - P_3^{кон} \quad (23)$$

$$\Delta_4^{кон} = A_4^{кон} - P_4^{кон} \quad (24)$$

Идеальный вариант, когда $\Delta_1^{кон} > 0$; $\Delta_2^{кон} > 0$; $\Delta_3^{кон} > 0$; $\Delta_4^{кон} < 0$.

Если имеет место иной набор соотношений, тогда необходимо анализировать динамику других показателей ($A_1^{кон} - A_1^{нач}$); ($A_2^{кон} - A_2^{нач}$); ($A_3^{кон} - A_3^{нач}$); ($A_4^{кон} - A_4^{нач}$); ($P_1^{кон} - P_1^{нач}$); ($P_2^{кон} - P_2^{нач}$); ($P_3^{кон} - P_3^{нач}$); ($P_4^{кон} - P_4^{нач}$) с целью:

выявления тех групп активов и пассивов, которые наиболее препятствуют достижению полной ликвидности;

определения возможности достижения предприятием полной ликвидности в краткосрочной, средне-

¹⁶ Состав каждой группы активов и пассивов приведен в приложении к данной статье.

срочной, долгосрочной перспективе, а также природы ресурсов, необходимых для достижения этой цели, включая временной фактор, их наличия или вероятности обретения;

оценки состояния активов и пассивов предприятия с точки зрения его дееспособности в будущем.

Окончательный вывод о финансово-экономическом положении предприятия может быть сформирован только после расчета коэффициентов платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и их сопоставления с нормативными показателями¹⁷:

№	Наименование коэффициента	Экономическое содержание коэффициента	Рекомендуемое нормативное значение
1	2	3	4
Коэффициенты платежеспособности и ликвидности			
1	Коэффициент платежеспособности	Показывает возможность предприятия погасить имеющимися у него денежными средствами текущие обязательства немедленно по первому требованию кредитора	0,1–0,15
2	Коэффициент срочной ликвидности	Оценивает возможность погашения предприятием краткосрочных обязательств в случае его критического состояния	>1,0
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, какую часть краткосрочной задолженности можно погасить в ближайшее время за счет имеющихся денежных средств	0,2–0,35
4	Коэффициент покрытия (общий коэффициент ликвидности)	Показывает, в какой мере текущие обязательства обеспечиваются текущими активами, т.е. сколько денежных единиц текущих активов приходится на одну денежную единицу текущих обязательств	1,5–2,5
Коэффициенты финансовой устойчивости			
1	Коэффициент автономии	Характеризует степень независимости предприятия от внешних заимствований	>0,5
2	Коэффициент финансовой зависимости	Характеризует степень зависимости предприятия от внешних заимствований	<0,5
3	Коэффициент маневренности собственного капитала	Показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности	>0,4
4	Коэффициент наполнения норматива оборотных средств собственными средствами	Характеризует уровень обеспеченности ресурсами для проведения независимой финансовой политики	>0,1
5	Коэффициент финансовой устойчивости	Показывает, сколько гривен собственного капитала приходится на одну гривну привлеченного капитала. Характеризует финансовую устойчивость предприятия.	>1,0
6	Коэффициент финансового риска	Показывает, сколько гривен привлеченного капитала приходится на одну гривну собственного капитала	<0,5
7	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Показывает, какая часть оборотных активов обеспечивается за счет собственных средств	>0,1
8	Коэффициент соотношения реальных активов и стоимости имущества	Показывает, сколько гривен реальных активов приходится на одну гривну стоимости имущества. Характеризует потенциальные возможности активов.	>0,5

¹⁷ Методика расчета указанных коэффициентов приводится в приложении к данной статье.



1	2	3	4
9	Коэффициент текущих обязательств	Характеризует удельный вес текущих обязательств в общей сумме источников формирования	>0,5
10	Коэффициент долгосрочных обязательств	Характеризует долю долгосрочных обязательств в общей сумме источников формирования	<0,2
11	Коэффициент соотношения необоротных и собственных средств	Характеризует уровень обеспеченности необоротных активов собственными средствами	>0,5

По своей сущности указанные коэффициенты представляют собой более сложные соотношения различных группировок активов и пассивов и на практике одновременно применяются достаточно редко, ибо, как правило, потребность в анализе хозяйственной деятельности конкретного предприятия возникает в связи с событиями, которые уместаются в краткосрочную перспективу (выдача краткосрочных кредитов, бюджетное финансирование, рассчитанное на один финансовый год, разработка и утверждение годового финансового плана, расчет дивидендов, т.е. части прибыли, перечисляемой в бюджет по итогам года и т.д.).

Наиболее осмотрительно в данном вопросе ведут себя коммерческие банки, которые уже давно научились считать финансовые риски и поэтому используют всю совокупность коэффициентов.

Поскольку в нашем случае речь идет о проектировании жизненного цикла субъекта хозяйствования, рассчитанного как минимум на среднесрочный период, раздел анализа хозяйственной деятельности предприятий, связанный с расчетом финансовых коэффициентов, должен быть реализован в полном объеме.

При выработке окончательной оценки финансово-экономического состояния оборонного предприятия не следует стремиться к какой-то единой универсальной формуле, дающей однозначно положительный или отрицательный ответ на изучаемый вопрос. Гораздо важнее найти именно те конкретные аспекты финансово-экономической деятельности субъекта хозяйствования, неадекватность которых может воспрепятствовать осуществлению всего цикла его реформирования. И точно так, как хозяйственная деятельность конкретного оборонного предприятия отличается многообразием всевозможных нюансов, результаты такого анализа могут изобиловать самыми неожиданными выводами.

Взаимодействию элементов оборонно-промышленного комплекса, как сложного системного образования, присущи соответствующие производственные отношения, формирующие в том числе и специфическую социально-трудовую среду, роль которой не менее значима, чем влияние научно-технической, технологической, инновационной, производственной и других составляющих его жизнедеятельности.

По нашему мнению, являясь в классическом понимании обязательной принадлежностью любого процесса труда¹⁸, человеческий фактор в ОПК по своей сути также должен рассматриваться через призму практического воплощения основных закономерностей и специфических особенностей оборонно-промышленной деятельности¹⁹. Мало обладать набором базовых технологий, позволяющих предприятию реализовать свою научно-техническую и производственную функцию, необходимо еще иметь одушевленных носителей этих технологий (исследовательские, инженерно-технические, управленческие и рабочие кадры).

Данное обстоятельство диктует весьма высокие требования к персоналу каждого оборонного предприятия:

по образовательному цензу (соответствие сложности и тематической направленности выполняемых работ — интеллектуальным возможностям исполнителей);

по степени профессионального мастерства (соответствие научно-технического уровня разработки нового образца вооружения — научной осведомленности и накопленному опыту коллектива разработчиков в соответствующей области науки и техники или соответствие нормативной разрядности работ по изготовлению военной техники — фактической совокупности умений и навыков рабочих, их выполняющих);

иногда даже по возрастным критериям и физиологическим возможностям участников производ-

¹⁸ Здесь мы исходим из классической структуры производства: предмет труда, средства труда, сознательная физическая и умственная деятельность человека, объединенные в единый процесс соответствующими производственными отношениями, в результате чего рождается продукт труда.

¹⁹ Подробно раскрываются в [46].

ственного (исследовательского) процесса (в случае участия в создании уникальных видов вооружения и военной техники или применения уникальных технологий).

При этом необходимо учитывать, что социально-трудовая сфера является очень динамичной областью производственных отношений. Малейший застой в ее функционировании грозит непредсказуемыми последствиями, негативное воздействие многих из которых уже в полной мере ощутил отечественный оборонно-промышленный комплекс в первые годы двадцать первого столетия.

По причине недостаточной профориентации и мотивации молодежи стремительно возрастает средний возраст работающих в ОПК. Вследствие необдуманных экспериментов с системой профессионально-технического образования стали дефицитными целый ряд рабочих профессий. Как-то неожиданно выяснилось, что по весьма широкому спектру инженерных специальностей, представляющих интерес для оборонно-промышленной сферы, украинские высшие учебные заведения подготовку не ведут, а базовые ВУЗы после развала Союза остались на территории других его бывших республик (нынешних стран СНГ) или вообще оказались в дальнем зарубежье (страны Балтии). Серьезные недостатки существуют:

в организации производственного (исследовательского) процесса на предмет ее соответствия рыночным требованиям;

в политике заработной платы, проводимой оборонными предприятиями.

Все это создает тревожную кадровую обстановку в ОПК, выводя проблемы воспитания, подготовки и расстановки кадров, создания действенных стимулов для высокопроизводительного труда в число определяющих направлений его реформирования. Данный раздел анализа хозяйственной деятельности каждого конкретного оборонного предприятия потребует самого пристального внимания с последующим принятием безотлагательных мер по соответствующей коррекции социальной и кадровой политики.

Последний тезис приобретает повышенную актуальность, если учесть, что в свете давних традиций предприятия оборонно-промышленного комплекса всегда имели ключевое значение для жизнедеятельности регионов, в большинстве случаев выполняя при этом градообразующие функции.

Но за последние годы демографическая ситуация в стране подверглась воздействию гло-

бальных геополитических, экономических и социальных факторов, размещение производительных сил также претерпело существенные изменения, что в свете существующих тенденций по децентрализации исполнительной власти и повышению экономической самостоятельности территориальных общин должно сопровождаться адекватной реакцией на эти вызовы времени.

Поэтому в ходе реформирования ОПК предстоит в значительной степени усилить региональную направленность его развития, возродить ведущее предназначение оборонных предприятий для жизни регионов. Это должно найти свое отражение в приумножении их вклада в формирование местных бюджетов, осязаемом улучшении условий труда и увеличении размера заработной платы в сопоставлении со среднерегionalным уровнем и т.д.

Результаты углубленного анализа финансово-экономического, инженерно-технологического и кадрового состояния предприятия, оценка его сохранившегося научно-технического и производственного потенциала обуславливают принятие соответствующих управленческих решений. При этом основные проблемы заключаются в необходимости:

выбора оптимального варианта преобразований предприятия в условиях влияния на его деятельность противоречивых факторов или относительной неопределенности²⁰;

обеспечения планомерной последовательности управленческих действий и их логики, направленной на конечный результат, которым в нашем случае является предрасположенность предприятия к прохождению всех стадий процесса реформирования.

Наиболее распространенные изъяны известных нам случаев реформирования оборонных предприятий, как правило, проявляются:

в недостаточной глубине принимаемых управленческих решений, когда процесс преобразований просчитывается всего лишь на два, максимум на три, шага вперед;

в отсутствии причинно-следственной увязки предшествующих и последующих событий.

Во избежание такого рода пробелов нами разработана логическая цепочка возможных взаимосвязанных управленческих решений по результатам углубленного технико-экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия (рис. 1), которая может быть представлена в следующем виде:

²⁰ Имеются в виду ситуации, когда результаты проведенного анализа отдельных аспектов хозяйственной деятельности предприятия обнаруживают противоположные тенденции или являются недостаточно выраженными по причине отсутствия (недостатка) соответствующей исходной информации.



№	Событие	Возможные варианты решений	Дальнейшие действия
1	2	3	4
1	Формулирование научно-технической и производственной миссии предприятия	Безальтернативно	Пункт 2
2	Оценка соответствия научно-технической и производственной миссии предприятия задачам оборонно-промышленного комплекса	Вариант 1. Соответствует	Пункт 3
		Вариант 2. Не соответствует	Пункт 10
3	Оценка финансово-экономического состояния предприятия	Вариант 1. Позитивная	Пункт 4
		Вариант 2. Негативная	Пункт 5
4	Оценка состояния производственных мощностей и инженерной инфраструктуры предприятия	Вариант 1. Позитивная	Пункт 17. Вариант 1.
		Вариант 2. Негативная	Пункт 6
5	Оценка возможности улучшения финансово-экономического состояния предприятия путем проведения его реструктуризации	Вариант 1. Возможно	Пункт 6
		Вариант 2. Невозможно	Пункт 7
6	Оценка возможности улучшения состояния производственных мощностей и инженерной инфраструктуры предприятия путем проведения его реструктуризации	Вариант 1. Возможно	Пункт 16. Вариант 1.
		Вариант 2. Невозможно	Пункт 7
7	Оценка необходимости сохранения тематики деятельности предприятия в интересах оборонно-промышленного комплекса	Вариант 1. Есть необходимость	Пункт 8
		Вариант 2. Нет необходимости	Либо пункт 10 Либо пункт 14
8	Оценка возможности сохранения тематики деятельности предприятия в составе другого предприятия, но с утратой статуса юридического лица	Вариант 1. Возможно	Пункт 9
		Вариант 2. Не возможно	Пункт 13
9	Оценка необходимости проведения реструктуризации предприятия перед его реорганизацией (присоединением к другому предприятию, объединением с другими предприятиями, сопровождающимся утратой статуса юридического лица)	Вариант 1. Есть необходимость	Пункт 16. Вариант 2.
		Вариант 2. Нет необходимости	Пункт 15. Варианты 1 или 3.
10	Оценка целесообразности использования предприятия в государственном секторе экономики вне оборонно-промышленного комплекса	Вариант 1. Целесообразно	Пункт 11
		Вариант 2. Нецелесообразно	Пункт 12
11	Передача предприятия в сферу управления другого центрального органа исполнительной власти	Безальтернативно	Обретение новой специализации вне ОПК

1	2	3	4
12	Передача предприятия в сферу управления Фонда государственного имущества для последующей приватизации	Безальтернативно	Смена формы собственности вне ОПК
13	Передача тематики работ, технической документации и пр. другому предприятию перед процедурой ликвидации	Безальтернативно	Пункт 14
14	Ликвидация предприятия	Безальтернативно	Прекращение деятельности
15	Реорганизация предприятия (присоединение к другому предприятию, объединение с другими предприятиями, сопровождающееся утратой статуса юридического лица)	Вариант 1. Объединение предприятий без предшествующей реструктуризации каждого из них с последующей передачей нового предприятия на реструктуризацию.	Пункт 16. Вариант 2.
		Вариант 2. Объединение предприятий, прошедших реструктуризацию, с последующей передачей нового предприятия на корпоратизацию.	Пункт 17. Вариант 2.
		Вариант 3. Присоединение предприятия без проведения его реструктуризации к другому предприятию с последующей передачей последнего на реструктуризацию.	Пункт 16. Вариант 2.
		Вариант 4. Присоединение предприятия, прошедшего реструктуризацию, к другому предприятию с последующей передачей последнего на корпоратизацию.	Пункт 17. Вариант 2
16	Реструктуризация предприятия ²¹	Вариант 1. С сохранением статуса юридического лица и последующей передачей предприятия на корпоратизацию	Пункт 17. Вариант 1.
		Вариант 2. С последующей реорганизацией и потерей статуса юридического лица	Пункт 15. Варианты 2 или 4.
17	Передача предприятия на корпоратизацию	Вариант 1. С сохранением статуса юридического лица	Следующий этап реформирования
		Вариант 2. Без сохранения статуса юридического лица в составе другого предприятия	

²¹ Реструктуризация в нашем методологическом подходе имеет собственный обособленный цикл с наличием альтернативных вариантов управленческих решений, содержание которого раскрывается ниже.

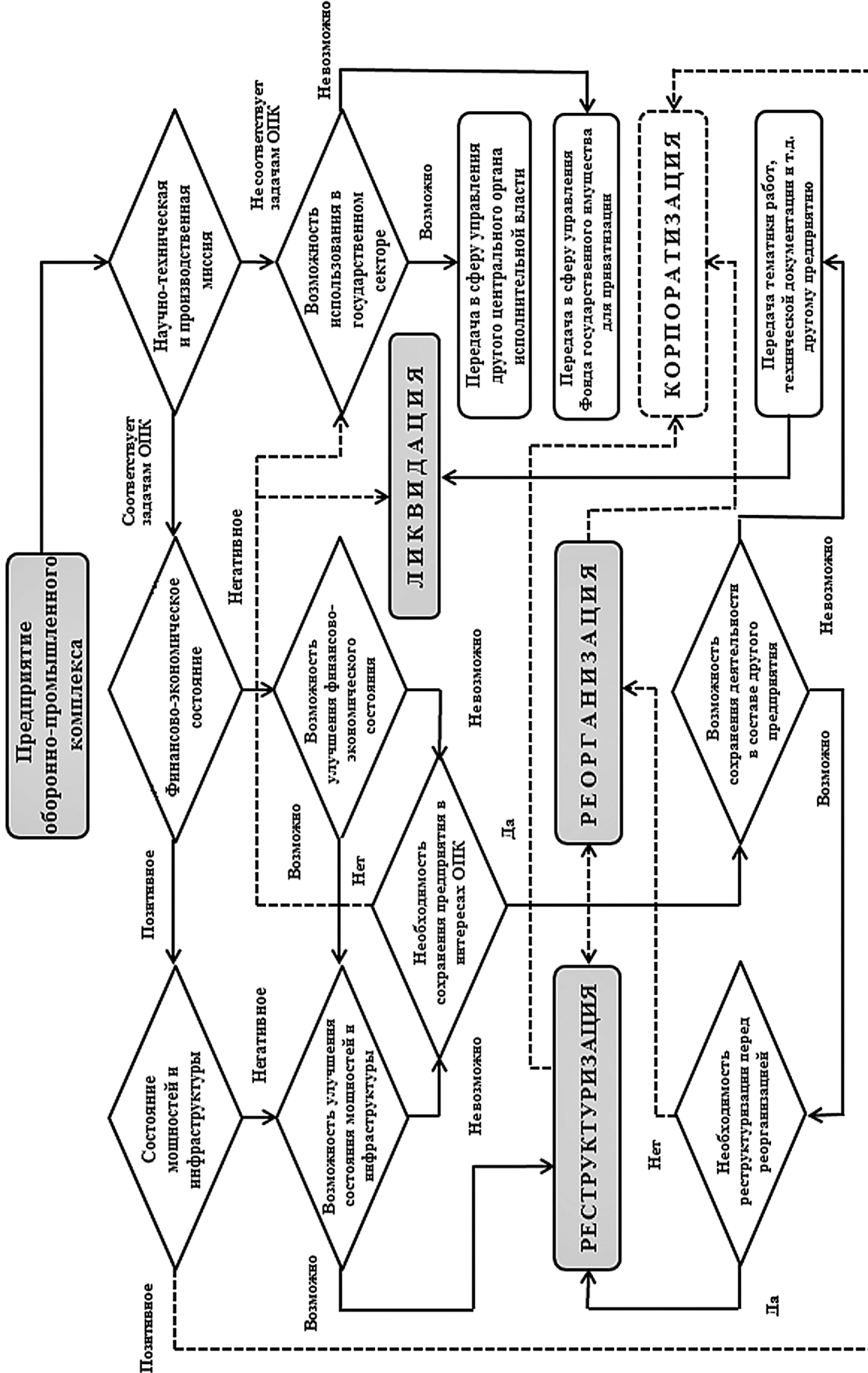


Рис. 1. Блок-схема управленческих решений в процессе углубленного технико-экономического анализа деятельности предприятия

При этом мы пренебрегли вариантами, которые теоретически возможны, но маловероятны на практике.

Таким образом, по итогам анализа хозяйственной деятельности вырисовывается следующая классификация предприятий оборонно-промышленного комплекса:

1) предприятия, которые по своему потенциалу, финансово-экономическому и инженерно-технологическому состоянию уже готовы к началу следующего этапа реформирования (корпоратизация);

2) предприятия, которые могут быть готовы к началу следующего этапа реформирования только после проведения их реструктуризации;

3) предприятия, которые не способны продолжать самостоятельную деятельность в составе оборонно-промышленного комплекса, но в целях сохранения их тематики в интересах ОПК, могут быть реорганизованы путем

присоединения к другим предприятиям (объединения с другими предприятиями) оборонного профиля²².

предварительно пройдя перед этим самостоятельную процедуру реструктуризации;

без такой предварительной процедуры с последующей реструктуризацией в составе нового предприятия (объединения предприятий);

4) предприятия, которые ни при каких обстоятельствах не могут продолжать свою деятельность в составе ОПК, и должны быть:

либо переданы другим центральным органам исполнительной власти;

либо переданы Фонду государственного имущества для приватизации;

либо ликвидированы.

В процессе углубленного технико-экономического анализа деятельности предприятий следует проявлять определенную сдержанность в принятии управленческих решений, связанных с их ликвидацией (передачей на приватизацию, в сферу управления других центральных органов исполнительной власти). Исключения могут составлять только ситуации, когда «точка возврата» уже гарантированно пройдена, а именно:

№	Содержание необратимых конъюнктурно-продуктовых и инженерно-технологических ситуаций	№	Содержание необратимых финансово-экономических ситуаций
1	Несоответствие научно-технической и производственной миссии предприятия задачам ОПК.	1	Недостаточные объемы производства продукции (работ, услуг) и отсутствие перспектив их увеличения.
2	Утрата базовых технологий, необходимых для выполнения научно-технической и производственной миссии.	2	Невосполнимая утрата платежеспособности и ликвидности.
3	Отсутствие (недостаточность) номенклатуры продукции (работ, услуг), актуальных для ОПК.	3	Безвозвратная потеря финансовой устойчивости.
4	Неудовлетворительное состояние экспериментальных и производственных мощностей.	4	Непреодолимая убыточность хозяйственной деятельности.
5	Неудовлетворительное состояние инженерной инфраструктуры.	5	Невозможность формирования необходимого размера оборотных средств (пополнение уставного капитала, кредитование и т.д.).
6	Невозможность получения необходимых видов энергоносителей.	6	«Фатальное» превышение кредиторской задолженности над дебиторской.
7	Невозможность укомплектования предприятия кадрами.	7	Невозможность продолжения финансово-экономической деятельности в связи с «нештатной» ситуацией ²³ .
8	Невозможность продолжения научно-исследовательской и производственной деятельности в связи с «нештатной» ситуацией ²³ .	8	Устойчивое и значительное превышение величины отдельных групп пассивов (обязательств) предприятия над соответствующими группами его активов (обязательств) ²⁴ .

²² К основным критериям необходимости сохранения тематики предприятия в интересах оборонно-промышленного комплекса мы относим: уникальность деятельности и отсутствие ее дублирования на других предприятиях; монопольное положение в вопросах номенклатуры выпускаемой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг; наличие базовых технологий, которые отсутствуют на других предприятиях; незаменимость в системе научно-технической и производственной кооперации и т.д.

²³ Такая «нештатная» ситуация возникла на отдельных предприятиях ОПК в результате аннексии Автономной Республики Крым и фактического прекращения юрисдикции Украины в некоторых районах Донецкой и Луганской области в виде невозможности продолжения производства (разработки) вооружения (военной техники) и осуществления финансово-экономической деятельности на территориях, где отсутствует законная украинская власть и отечественная финансово-банковская система.

²⁴ Имеется в виду неустранимость ситуации, когда величина наиболее срочных обязательств предприятия в значительной степени превышает величину его наиболее ликвидных активов, величина краткосрочных обязательств – величину быстро реализуемых активов, а величина долгосрочных обязательств – величину медленно реализуемых активов. Даже преобладание трудно реализуемых активов над постоянными пассивами ситуацию, как правило, уже не спасает.



Дело в том, что рыночный характер предполагаемых преобразований оборонно-промышленного комплекса предусматривает активное участие самих предприятий в их осуществлении. Поэтому с целью обеспечения максимальной объективности, недопущения проявлений банального волонтаризма целесообразнее реализовывать такого рода решения уже в ходе реструктуризации, где в отличие от общетеоретических изысканий позиция предприятия имеет более обоснованное и весомое значение.

Второй цикл начального этапа реформирования касается только тех предприятий, которые по итогам углубленного технико-экономического анализа хозяйственной деятельности нуждаются в реструктуризации. Наши собственные методологические подходы и научно-методический аппарат ее осуществления опубликованы в [18], а соответствующая им логика управленческих действий вписывается в следующую последовательность взаимосвязанных событий (рис. 2):

№	Событие	Возможные варианты решений	Дальнейшие действия
1	2	3	4
1	Доведение органом управления до предприятия экономических нормативов реструктуризации	Безальтернативно	Пункт 2
2	Расчет основных параметров хозяйственной деятельности предприятия для каждого года осуществления его возможной реструктуризации	Безальтернативно	Пункт 3
3	Разработка производственной программы предприятия для каждого года осуществления его реструктуризации	Вариант 1. Программа разработана.	Пункт 4
		Вариант 2. Предприятие не способно разработать программу.	Пункт 8
4	Оценка разработанной производственной программы с точки зрения ее достоверности и актуальности для ОПК	Вариант 1. Программа достоверна и актуальна для ОПК.	Пункт 5
		Вариант 2. Программа недостоверна или неактуальна для ОПК.	Пункт 9
5	Оценка разработанной производственной программы на соответствие доведенным экономическим нормативам реструктуризации	Вариант 1. Программа соответствует нормативам реструктуризации.	Пункт 14. Вариант 1.
		Вариант 2. Программа не соответствует нормативам реструктуризации.	Пункт 6
6	Оценка возможности достижения доведенных нормативов реструктуризации в составе другого предприятия с потерей статуса юридического лица	Вариант 1. Возможно.	Пункт 7
		Вариант 2. Невозможно.	Пункт 8
7	Оценка последствий реорганизации предприятия путем его присоединения к другому предприятию (объединения с другими предприятиями) для этих предприятий	Вариант 1. Позитивные или нейтральные.	Пункт 13. Варианты 1, 3.
		Вариант 2. Негативные.	Пункт 14. Вариант 2.
8	Оценка способности предприятия к продолжению самостоятельной хозяйственной деятельности	Вариант 1. Способно.	Пункт 9
		Вариант 2. Не способно.	Пункт 12
9	Оценка целесообразности использования предприятия в государственном секторе экономики вне оборонно-промышленного комплекса	Вариант 1. Целесообразно.	Пункт 10
		Вариант 2. Нецелесообразно.	Пункт 11

1	2	3	4
10	Передача предприятия в сферу управления другого центрального органа исполнительной власти	Безальтернативно	Обретение новой специализации вне ОПК
11	Передача предприятия в сферу управления Фонда государственного имущества для последующей приватизации	Безальтернативно	Смена формы собственности вне ОПК
12	Ликвидация предприятия	Безальтернативно	Прекращение деятельности
13	Реорганизация предприятия путем его присоединения к другому предприятию (объединения нескольких предприятий), сопровождающегося утратой статуса юридического лица	Вариант 1. Объединение предприятий без предшествующей реструктуризации каждого из них с последующей передачей нового предприятия на реструктуризацию.	Пункт 14. Вариант 2.
		Вариант 2. Объединение предприятий, прошедших реструктуризацию, с последующей передачей нового предприятия на корпоратизацию.	Пункт 15
		Вариант 3. Присоединение предприятия без проведения его реструктуризации к другому предприятию с последующей передачей последнего на реструктуризацию.	Пункт 14. Вариант 2.
		Вариант 4. Присоединение предприятия, прошедшего реструктуризацию, к другому предприятию с последующей передачей последнего на корпоратизацию.	Пункт 15
14	Реструктуризация предприятия	Вариант 1. С сохранением статуса юридического лица и последующей передачей предприятия на корпоратизацию.	Пункт 15
		Вариант 2. С последующей реорганизацией и потерей статуса юридического лица.	Пункт 13. Варианты 2 или 4.
15	Передача предприятия на корпоратизацию	Вариант 1. С сохранением статуса юридического лица.	Следующий этап реформирования
		Вариант 2. Без сохранения статуса юридического лица в составе другого предприятия.	

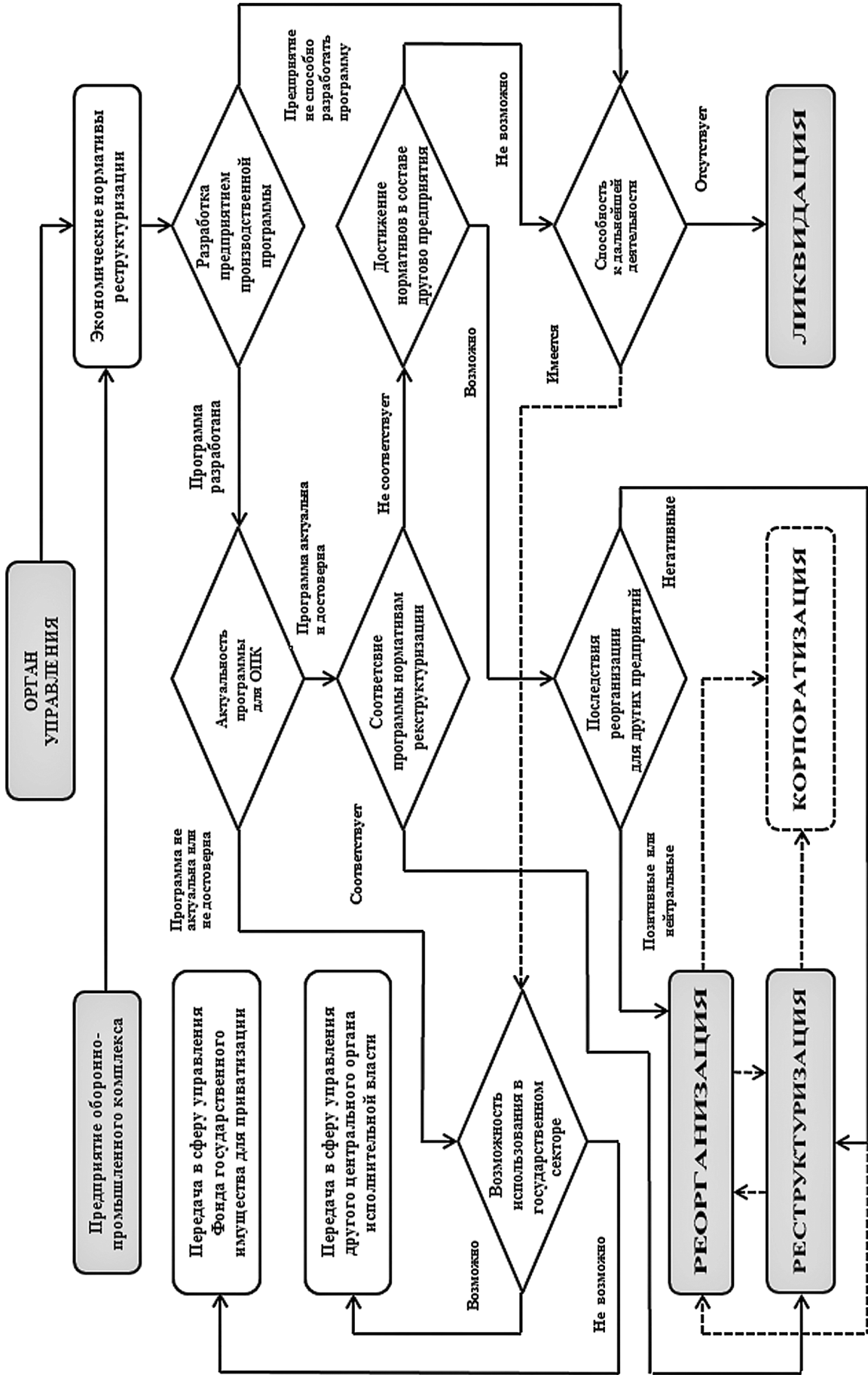


Рис. 2. Блок-схема управленческих решений в процессе реструктуризации предприятия

Но если оценка финансово-экономического и инженерно-технологического состояния, сохраненного научно-технического и производственного (исследовательского) потенциала предприятия базируется, в основном, на результатах маркетинговых исследований и анализе уже произошедших событий, подтвержденных документами бухгалтерской отчетности, то в данном случае отправным моментом является его способность самостоятельно сформировать достоверную производственную (исследовательскую) программу, соответствующую:

характеру деятельности и основным задачам оборонно-промышленного комплекса;

нормативам реструктуризации, доведенным органом управления.

Такая хронология преобразований выбрана не случайно, ибо наша принципиальная позиция

заключается в необходимости предоставления предприятию максимально возможной в рыночных условиях свободы в определении стратегии своего развития, естественно, в рамках заданных ограничений (экономические нормативы). Здесь возникает своеобразный «момент истины», когда лозунг «Я хочу» должен быть заменен на лозунг «Я могу».

Как показывает уже приобретенный опыт, далеко не все предприятия, даже из числа тех, кто вполне сносно выглядел по результатам анализа хозяйственной деятельности, в состоянии выполнить такие требования.

Иллюстрацией этого вывода могут служить статистические данные, характеризующие принятие тех или иных управленческих решений на начальном этапе реформирования предприятий Государственного концерна «Укроборонпром» в 2011–2012 гг.:

№	Содержание принятых решений	Количество предприятий		
		Цикл анализа хозяйственной деятельности	Цикл реструктуризации	
1	2	3	4	
Всего охвачено предприятий		103	76	
1	Предприятия, готовые к корпоратизации без каких-либо предварительных процедур	20	1	
2	Предприятия, которым необходима реструктуризация с последующей передачей на корпоратизацию и сохранением статуса юридического лица	76	43	
3	Предприятия, не способные к дальнейшей самостоятельной деятельности, но подлежащие реорганизации в целях сохранения их тематики в интересах ОПК с утратой статуса юридического лица, в том числе путем:	2	24	
	1) присоединения к другому предприятию, в том числе:	2	18	
	после проведения предварительной реструктуризации с последующей передачей на корпоратизацию в составе другого предприятия;	-	13	
	без проведения каких-либо предварительных процедур с последующей передачей на реструктуризацию в составе другого предприятия;	2	5	
	2) объединения нескольких предприятий, в том числе:	-	6	
после проведения предварительной реструктуризации каждого из них с последующей передачей на корпоратизацию нового юридического лица;	-	3		
без проведения каких-либо предварительных процедур с каждым из них с последующей передачей на реструктуризацию нового юридического лица	-	3		
4	Предприятия, потерявшие свою оборонную направленность и подлежащие передаче:	1	4	
		другим центральным органам исполнительной власти;	-	1
	Фонду государственного имущества для последующей приватизации	1	3	
5	Предприятия, не способные к дальнейшей самостоятельной деятельности и подлежащие ликвидации, в том числе:	4	4	
		после передачи своей тематики, технической документации и пр. другому предприятию;	2	4
		без такой передачи	2	-



При детальной разработке планов реструктуризации выяснилось, что из 76 предприятий, которые по итогам углубленного анализа хозяйственной деятельности претендовали на сохранение статуса юридического лица и какую-то самостоятельную роль в ОПК (после прохождения цикла реструктуризации), только 43 смогли сформировать достоверную производственную программу, отвечающую актуальным задачам оборонно-промышленного комплекса. На одном предприятии проведение реструктуризации признано нецелесообразным в связи с появившейся возможностью оптимизации производственных мощностей в ходе текущих организационно-технических мероприятий. Оставшиеся 32 предприятия не сумели доказать свою профессиональную состоятельность. Разработанные ими производственные программы либо не отвечали по своей актуальности и достоверности характеру оборонно-промышленной деятельности, либо не вписывались в рамки доведенных нормативов реструктуризации, в том числе:

1) тематика 24 из них продолжала представлять интерес для ОПК, что обусловило решение об ее сохранении путем реорганизации данных предприятий за счет:

- присоединения 18 предприятий (с потерей статуса юридического лица) к другим предприятиям, в том числе:

на 13 предприятиях такая реорганизация имела смысл только при условии прохождения ими предварительной реструктуризации;

5 предприятий можно было присоединить к другим предприятиям без предварительных процедур, но с последующей реструктуризацией последних;

- объединения 6 предприятий (с потерей статуса юридического лица), в том числе:

объединение 3 предприятий в единое юридическое лицо после прохождения каждым из них цикла реструктуризации;

объединение 3 предприятий в единое юридическое лицо без предварительных процедур с последующей реструктуризацией нового предприятия;

2) тематика 4 предприятий перестала представлять интерес для ОПК, их дальнейшая деятельность планировалась за пределами оборонно-промышленного комплекса путем передачи:

1 предприятия – другому центральному органу исполнительной власти;

3 предприятий – Фонду государственного имущества для дальнейшей приватизации;

3) продолжение хозяйственной деятельности на 4 предприятиях вообще не имело никакого смысла, они подлежали ликвидации.

Таким образом, по завершению начального этапа реформирования предполагалось вместо 103 предприятий иметь 66, в том числе:

21 предприятие сохраняло свой статус без проведения каких-либо процедур;

43 предприятия подлежало реструктуризации с сохранением юридического статуса и последующим продолжением самостоятельной хозяйственной деятельности;

6 предприятий реорганизовывались путем объединения в 2 новых юридических лица.

При этом в связи с присоединением к другим предприятиям должны были потерять статус юридического лица 20 предприятий. Пять предприятий подлежали передаче другим центральным органам исполнительной власти, восемь предприятий – ликвидации.

К сожалению, по чисто субъективным причинам эта работа не получила должного развития. В результате был утрачен набранный темп в преобразовании отечественного оборонно-промышленного комплекса и самый бесценный ресурс – время. В противном случае ОПК Украины к началу 2014 года мог бы предстать в куда более функциональном и дееспособном состоянии.

В нашей публикации о методологических основах и научно-методических подходах к реструктуризации оборонных предприятий [18] самые содержательные дискуссии вызвали приведенные в ней экономические нормативы реструктуризации²⁵, в связи с чем считаем необходимым дать краткие дополнительные пояснения.

Авторы далеки от мысли абсолютизировать универсальность числовых значений указанных нормативов и преследовали совсем иные цели – раскрытие содержания научно-методического аппарата осуществления реструктуризации. В упомянутом случае они рассчитывались для абсолютно конкретной ситуации, связанной с Государственным концерном «Укроборонпром», а именно:

строгая определенная совокупность объектов управления (число предприятий, которые в тот момент входили в состав Государственного концерна «Укроборонпром»);

их жестко установленная тематическая направленность (осуществление деятельности, относящейся к различным областям современной науки и техники), отраслевая принадлежность (авиационная, судостроительная, автомобильная промышленность, танкостроение, приборостроение и т.д.) и функциональная предрасположенность (разработка, производство, ремонт вооружения и военной техники, их техническое обслуживание и т.д.);

²⁵ Приложение 3 к [18].

фактически заданные темпы роста объемов производства и продолжительность осуществления процесса реструктуризации, которые вытекают из содержания официально утвержденной Стратегии развития Государственного концерна «Укроборонпром» на период до 2017 года и в свое время были рассчитаны, исходя из долгосрочных макроэкономических прогнозов социально-экономического развития страны, и т.д.

Для другой совокупности объектов управления, которым присущи иные качественные характеристики, и других нормативно установленных перспектив развития (темпы роста и т.п.) указанные показатели могут приобретать самые разнообразные значения, в том числе и мало похожие на те, что представлены в [18]. Поэтому в данном случае к ним следует относиться не более как к иллюстрации процесса реализации предложенного научно-методического аппарата реструктуризации оборонных предприятий на примере Государственного концерна «Укроборонпром».

Выводы и предложения

1. Содержательная сторона начального этапа реформирования отечественного оборонно-промышленного комплекса, по мнению авторов, заключается в оптимизации основных аспектов хозяйственной деятельности его основного звена, оборонных предприятий, применительно к требованиям рыночной среды и закономерностям оборонно-промышленной деятельности, чем достигается:

завершение их адаптации к рыночным условиям;

готовность к переходу на акционерную организационно-правовую форму.

возрождение инновационного характера жизнедеятельности и развития.

2. В рамках такого подхода хронологическая последовательность преобразований каждого субъекта хозяйствования в оборонно-промышленной сфере на данном этапе складывается из двух взаимосвязанных циклов:

углубленный технико-экономический анализ хозяйственной деятельности с целью оценки достигнутого состояния и сохранившегося потенциала каждого конкретного предприятия;

реструктуризация как процесс приведения основных параметров его жизнедеятельности к условиям нового жизненного цикла²⁶.

3. Несмотря на всестороннюю научную обработку методологии и научно-методического аппарата анализа хозяйственной деятельности промышленных предприятий, что широко представлено в научной литературе, дееспособный алгоритм его осуществления именно для оборонных предприятий пока не создан.

Поэтому авторами предложена собственная схема углубленного анализа хозяйственной деятельности предприятий ОПК (приводится в приложении), которая построена на основе вновь введенной категории «Научно-техническая и производственная миссия предприятия» и одновременно базируется как на уже апробированных методах, известных и широко применяемых на практике, так и на аналитических приемах, специфичных именно для оборонно-промышленной сферы.

4. Нечто подобное происходит и с реструктуризацией, получившей, особенно в последнее время, массу различных трактовок, ни одно из которых в своем чистом виде не раскрывает сущности этой категории применительно к оборонно-промышленному комплексу.

Авторами высказано и уже опубликовано свое видение данного процесса применительно к ОПК [18], которое предполагается в полном объеме задействовать в рамках начального этапа реформирования оборонно-промышленного комплекса.

5. По результатам осуществления каждого из вышеуказанных циклов формируется соответствующая классификация предприятий, а именно:

предприятия ОПК, готовые к дальнейшей самостоятельной деятельности и к следующему этапу реформирования без каких-либо предварительных процедур;

предприятия ОПК, которые могут обрести способность к дальнейшей самостоятельной деятельности и выйти на следующий этап реформирования после проведения их реструктуризации;

предприятия ОПК, не способные в дальнейшем к самостоятельной деятельности, но продолжающие представлять интерес для оборонно-промышленного комплекса;

предприятия ОПК, не способные в дальнейшем к самостоятельной деятельности и не представляющие интереса для оборонно-промышленного комплекса;

предприятия, которые не представляют интереса для ОПК, но могут быть использованы в государственном секторе других отраслей промышленности;

предприятия, которые не представляют интереса для ОПК и государственного сектора других отраслей промышленности.

6. Практическая реализация данной классификации путем осуществления соответствующих управленческих действий приводит каждое предприятие в конце начального этапа реформирования к одному из следующих результатов:

1) передача предприятия на корпоратизацию без каких-либо предварительных процедур;

2) передача предприятия на корпоратизацию после проведения его реструктуризации с сохранением статуса юридического лица;

²⁶ Управленческие действия при осуществлении второго цикла базируются на фактических результатах первого цикла.



3) реорганизация предприятия с утратой статуса юридического лица путем его присоединения к другому предприятию с последующей передачей последнего на корпоратизацию, в том числе:

после предварительной реструктуризации обоих предприятий;

без каких-либо предварительных процедур, но при условии проведения реструктуризации после реорганизации перед передачей на корпоратизацию;

4) реорганизация предприятия с утратой статуса юридического лица путем его объединения с другими предприятиями и создания на их базе нового предприятия, которое впоследствии подлежит передаче на корпоратизацию, в том числе:

после предварительной реструктуризации каждого из объединяемых предприятий;

без каких-либо предварительных процедур, но при условии последующей реструктуризации нового предприятия перед передачей на корпоратизацию;

5) передача предприятия в сферу управления другого центрального органа исполнительной власти для последующей деятельности вне оборонно-промышленного комплекса;

6) передача предприятия Фонду государственного имущества для последующей приватизации;

7) прекращение хозяйственной деятельности предприятия (ликвидация), в том числе:

с передачей тематики работ, технической документации и т.п. какому-либо другому предприятию; без осуществления такой передачи.

7. Сложность управления реформированием оборонно-промышленного комплекса на начальном этапе связана с необходимостью принятия конкретных решений в условиях противоречивости отдельных факторов жизнедеятельности предприятия или относительной неопределенности, которая может иметь место вследствие недостатка информации. Именно поэтому глубина преобразований,

проводимых на практике, порою ограничивается лишь двумя-тремя шагами, которые очень часто не скоординированы между собой соответствующими причинно-следственными связями.

Для обеспечения последовательности и обоснованности возможных вариантов управленческих решений авторами в пределах каждого из указанных циклов предложена своя собственная логическая модель предпринимаемых действий, призванная объединить в единую целостную цепочку всю совокупность происходящих при этом событий.

8. Столь разветвленная структура и многоступенчатая иерархия древа целей на начальном этапе реформирования отечественного ОПК представляется авторам вполне оправданной в связи с настоятельной потребностью:

обеспечения широкого участия самих предприятий в мероприятиях по преобразованию всего оборонно-промышленного комплекса;

предоставления каждому из них соответствующей степени хозяйственной свободы, без чего немудрено успешная деятельность в рыночных условиях;

достижения максимальной объективности в оценке дееспособности каждого оборонного предприятия в сложившихся условиях;

минимизации проявлений волюнтаризма и субъективизма при определении их дальнейших перспектив.

9. Предлагаемый научно-методический аппарат осуществления начального этапа реформирования оборонно-промышленного комплекса в 2011–2013 г.г. прошел практическую апробацию в Государственном концерне «Укроборонпром», где обнаружил в достаточной степени позитивную результативность, но чисто по субъективным причинам не получил дальнейшего развития.

Несмотря на это, по мнению авторов, он имеет обнадеживающие перспективы с точки зрения дальнейшего использования.

Приложение

АЛГОРИТМ

анализа финансово-экономического, инженерно-технологического и кадрового состояния предприятия оборонно-промышленного комплекса с целью оценки его научно-технического и производственного потенциала²⁷

1. Конкурентоспособность предприятия.

1.1. Научно-техническая и производственная миссия предприятия.

1.2. Номенклатура производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг с указанием их предназначения (военное, гражданское, двойное использование), в том числе перечни продукции, работ, услуг:

- 1) которые реализуются внутри страны, в том числе:
 - в рамках государственного оборонного заказа;
 - на условиях свободной конкуренции;

²⁷ Экономические показатели приводятся за каждый год из последних трех лет работы предприятия.

- 2) которые экспортируются;
- 3) по которым предприятие имеет монопольное положение, в том числе:
 - на внутреннем рынке;
 - на внешнем рынке.
- 1.3. Основные технические параметры, потребительские свойства, эксплуатационные характеристики каждого вида продукции (работ, услуг).
- 1.4. Конъюнктурный обзор рынков сбыта каждого вида продукции (работ, услуг), производимой (выполняемых, оказываемых) предприятием:
 - основные потребители внутри страны и за рубежом;
 - основные конкуренты внутри страны и за рубежом;
 - соотношение спроса и предложения на внутреннем и внешнем рынках, их емкость, доля предприятия на них;
 - конъюнктура цен;
- 1.5. Стратегия предприятия по продвижению своей продукции на рынке:
 - сравнительный анализ продукции предприятия и соответствующих аналогов у конкурентов;
 - наличие (отсутствие) у продукции предприятия конкурентных преимуществ, реальность их сохранения (получения);
 - содержание маркетинговой политики предприятия.
- 1.6. Материалоемкость и энергоемкость деятельности предприятия – удельный вес в производственной себестоимости произведенной продукции (работ, услуг):
 - прямых материальных затрат (сырье и материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, работы и услуги сторонних предприятий и организаций производственного характера);
 - затрат на энергоносители (электрическая и тепловая энергия, газ, вода и стоки, другие виды энергии).
2. Научно-технические и производственные возможности предприятия.
 - 2.1. Базовые технологии, обеспечивающие выполнение предприятием своей научно-технической и производственной миссии (с указанием технологического уклада, к которому относится каждая из них).
 - 2.2. Состояние основных средств производства:
 - 1) стоимостные параметры основных средств производства:
 - первоначальная стоимость;
 - остаточная стоимость;
 - износ;
 - доля износа в первоначальной стоимости (%);
 - 2) годовые затраты:
 - на содержание основных средств производства;
 - на улучшение основных средств производства;
 - на приобретение новых основных средств производства;
 - 3) показатели использования и обновления основных средств производства:
 - коэффициент загрузки (сменности)²⁸;
 - коэффициент использования²⁹;
 - коэффициент обновления³⁰;
 - 4) перечень наиболее уникального технологического и инженерного оборудования, имеющегося на предприятии.
 - 2.3. Научно-техническая деятельность предприятия:
 - 1) научно-техническая продукция предприятия:
 - номенклатура собственных научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ с указанием объемов финансирования каждой из них;
 - оценка уровня выполнения каждой из них;
 - удельный вес завершенных научно-исследовательских работ, которые перешли в стадию опытно-конструкторских, опытно-технологических работ;
 - наличие собственных оригинальных научно-технических решений;
 - использование заимствованных оригинальных научно-технических решений;

²⁸ Отношение фактически отработанного количества станко-смен за сутки всем технологическим оборудованием предприятия к общему количеству единиц технологического оборудования на нем.

²⁹ Отношение количества часов фактической работы технологического оборудования к запланированному фонду рабочего времени (в часах).

³⁰ Отношение стоимости введенных в эксплуатацию за отчетный период основных средств к первоначальной стоимости всех основных средств предприятия по состоянию на конец данного периода.



- степень уникальности разработок с отнесением каждой из них к соответствующему технологическому укладу;
- наличие полученных патентов (в том числе международных) и авторских свидетельств на результаты собственных научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ;
- удельный вес инновационной продукции в общих объемах выпуска;
- 2) сотрудничество предприятия с научными организациями:
- перечень научных организаций, с которыми предприятие связано договорными отношениями; тематика работ;
- объемы финансирования и стадия выполнения каждой из них;
- 3) оценка состояния собственной исследовательской и экспериментальной базы предприятия.
- 2.4. Состояние внутривзводского планирования и диспетчеризации:
- 1) применяемая на предприятии система внутривзводского планирования и диспетчеризации:
- оперативно-календарная;
- бюджетирование;
- смешенная;
- другая;
- 2) уровень ее компьютеризации.
- 2.5. Состояние материально-технического обеспечения производства, производственной кооперации и сбыта продукции на предприятии:
- 1) основные позиции закупок с указанием их объемов, происхождения (отечественное или импортное), производителей данных материально-технических ресурсов по следующим разделам:
- сырье и материалы;
- покупные изделия;
- полуфабрикаты в рамках производственной кооперации;
- услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;
- энергоносители;
- 2) наличие возможностей замены импортируемых материально-технических ресурсов на отечественные;
- 3) перечень агентов (посредников) в рамках системы материально-технического снабжения, производственной кооперации и сбыта продукции по следующим разделам:
- сырье и материалы;
- покупные изделия;
- полуфабрикаты в рамках производственной кооперации;
- услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;
- энергоносители;
- сбыт каждого наименования продукции, выпускаемой предприятием.
3. Финансово-экономическое состояние предприятия.
- 3.1. Динамика основных экономических показателей предприятия:
- объемы товарной продукции, выполненных работ, оказанных услуг;
- объемы реализованной продукции, работ, услуг;
- полная себестоимость реализованной продукции, работ, услуг;
- отчисления в бюджет и фонды социального страхования;
- чистая прибыль от реализации продукции, работ, услуг;
- среднегодовая численность работающих;
- площади помещений (основные и вспомогательные производственные, складские, офисные, бытовые); фондоотдача;
- производительность труда одного работающего в месяц;
- годовой съем товарной продукции с одного квадратного метра производственных площадей.
- показатели, характеризующие рентабельность:
- рентабельность реализованной продукции³¹;
- рентабельность активов³²;

³¹ Отношение прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после налогообложения, и полной себестоимости реализованной продукции, умноженное на 100%.

³² Отношение прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после налогообложения, и среднегодовой величины его активов, умноженное на 100%.

рентабельность собственного капитала³³;
рентабельность производства³⁴;
рентабельность продаж;³⁵
рентабельность деятельности³⁶.

3.2. Финансовое состояние предприятия.

3.2.1. Показатели, характеризующие структуру активов предприятия по элементам и их динамику:

1) необоротные активы:

нематериальные активы (первоначальная стоимость, накопленная амортизация), в том числе:

- право пользования природными ресурсами;
- право пользования имуществом;
- право на знаки для товаров и услуг;
- право на объекты промышленной собственности;
- авторское право и смежное с ним право;
- гудвилл;

прочие необоротные нематериальные активы³⁷;

незавершенные капитальные инвестиции³⁸;

основные средства (первоначальная стоимость, износ) и другие необоротные материальные активы, в том числе:

- земельные участки;
- капитальные затраты на улучшение земель, не связанные со строительством;
- здания, сооружения и передающие устройства;
- машины и оборудование;
- транспортные средства;
- инструменты, приборы, инвентарь (мебель);
- рабочие и продуктивные животные;
- многолетние насаждения;
- прочие основные средства³⁹;

другие необоротные материальные активы, в том числе:

- библиотечные фонды;
- малоценные необоротные материальные активы;
- временные (нетитульные) сооружения;
- природные ресурсы;
- инвентарная тара⁴⁰;
- предметы проката;
- прочие необоротные материальные активы⁴¹;

³³ Отношение прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после налогообложения, и среднегодовой величины собственного капитала, умноженное на 100%.

³⁴ Отношение валовой прибыли предприятия до налогообложения и суммы среднегодовой стоимости основных средств производства и оборотных средств, умноженное на 100%.

³⁵ Отношение операционной прибыли (разницы между валовой прибылью от основной деятельности предприятия до налогообложения и операционными затратами) и объема продаж в денежной форме, умноженное на 100%. Операционные затраты – расходы предприятия, не включенные в производственную себестоимость произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

³⁶ Отношение прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после налогообложения, и объемов выручки от всех видов деятельности, умноженное на 100%.

³⁷ Необоротные нематериальные активы, которые не нашли отражения в других статьях учета необоротных нематериальных активов.

³⁸ Стоимость незавершенных капитальных инвестиций (объектов, неоформленных актом введения в эксплуатацию) в необоротные активы на строительство, реконструкцию, модернизацию (прочие улучшения, увеличивающие первоначальную стоимость необоротных активов), изготовление, создание, выращивание, приобретение объектов основных средств, нематериальных активов, долгосрочных биологических активов (в т.ч. необоротных материальных активов, предназначенных для замены действующих, и оборудование для монтажа).

³⁹ Основные средства, которые не нашли отражения в других статьях учета основных средств.

⁴⁰ Тара длительного использования, которая не выдается под залог, а постоянно находится на предприятии и используется для хранения товарно-материальных ценностей на складах или для обеспечения технологических процессов производства, для хранения жидких и сыпучих веществ (баки, кадки, чаны, небольшие цистерны и т. п.), а также для обеспечения торгового процесса в розничной торговле (контейнеры, тележки, корзины и т. п.).

⁴¹ Необоротные материальные активы, которые не нашли отражения в других статьях учета необоротных материальных активов.



- инвестиционная недвижимость⁴²;
- долгосрочные биологические активы⁴³;
- долгосрочные финансовые инвестиции⁴⁴, в том числе:
 - учитываемые методом участия в капитале других предприятий⁴⁵;
 - прочие финансовые инвестиции⁴⁶;
- долгосрочная дебиторская задолженность⁴⁷;
- отсроченные налоговые активы⁴⁸;
- прочие необоротные активы⁴⁹;
- 2) оборотные активы, в том числе:
 - запасы, в том числе:
 - сырье;
 - основные и вспомогательные материалы;
 - покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты;
 - запасные части;
 - топливо для технологических нужд;
 - тара (кроме инвентарной);
 - незавершенное производство;
 - готовая продукция;
 - товары;
 - малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;
 - другие материальные ценности, предназначенные для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг, обслуживания производства и административных нужд;
 - текущие биологические активы⁵⁰;
 - векселя полученные;
 - дебиторская задолженность за товары, работы, услуги;
 - дебиторская задолженность по расчетам, в том числе:
 - по выданным авансам;
 - с бюджетом, в том числе:
 - по налогу на прибыль;
 - дебиторская задолженность по расчетам с начисленных доходов⁵¹;
 - прочая текущая дебиторская задолженность⁵²;
 - текущие финансовые инвестиции⁵³;

⁴² Собственные или арендованные на условиях финансовой аренды земельные участки, здания, сооружения, которые находятся на земле и предназначены для получения арендных платежей и (или) увеличения собственного капитала, в отличие от операционной недвижимости, которая предназначена для размещения производства (оказания услуг).

⁴³ Животные или растения, которые в процессе биологических преобразований способны давать сельскохозяйственную продукцию, а также приносить экономические выгоды другим способом в течение периода, превышающего 12 месяцев.

⁴⁴ Финансовые инвестиции, которые предприятие намерено использовать для получения инвестиционного дохода в течение периода, превышающего 12 месяцев, а также все инвестиции, которые не могут быть свободно реализованы в любой момент.

⁴⁵ Расходы предприятия на приобретение ценных бумаг, вложение денежных, материальных и нематериальных активов в другие предприятия с целью получения инвестиционного дохода в течение периода, превышающего 12 месяцев.

⁴⁶ Долгосрочные финансовые инвестиции, которые учитываются по справедливой стоимости или себестоимости с учетом их обесценения.

⁴⁷ Дебиторская задолженность, которая будет погашена в срок, превышающий 12 месяцев с даты возникновения.

⁴⁸ Налог на прибыль, подлежащий возмещению в следующих отчетных периодах вследствие: временной разницы между балансовой стоимостью активов или обязательств и оценкой этих активов или обязательств, используемой с целью налогообложения; переноса налоговых убытков, не использованных для уменьшения налога на прибыль в отчетном периоде.

⁴⁹ Необоротные активы, которые не нашли отражения в других статьях учета необоротных активов.

⁵⁰ Животные или растения, которые в процессе биологических преобразований способны давать сельскохозяйственную продукцию, а также приносить экономические выгоды другим способом в течение периода, не превышающего 12 месяцев, а также животные на выращивании и откорме.

⁵¹ Начисленные, но неполученные дивиденды, проценты, роялти и т.д.

⁵² Дебиторская задолженность, относящаяся к оборотным активам, но не показанная в предыдущих статьях дебиторской задолженности.

⁵³ Инвестиции, которые предприятие намерено использовать в течение периода, что не превышает 12 месяцев, и которые могут быть свободно реализованы в любой момент (кроме инвестиций, которые являются эквивалентами денежных средств). Кроме того, здесь находят отражение долгосрочные финансовые инвестиции, которые подлежат погашению в течение 12 месяцев с даты последнего баланса.

- денежные средства и их эквиваленты, в том числе:
- наличность в кассе предприятия;
 - денежные средства на текущих и других счетах в банках, которые могут свободно использоваться для текущих операций;
 - денежные средства в пути;
 - электронные деньги;
 - денежные эквиваленты⁵⁴;
 - затраты будущих периодов⁵⁵;
 - прочие оборотные активы⁵⁶;
- 3) необоротные активы, предназначенные для продажи, и группы выбытия⁵⁷.
- 3.2.2. Показатели, характеризующие структуру пассивов предприятия по элементам и их динамику:
- 1) собственный капитал, в том числе:
 - зарегистрированный (паевой капитал)⁵⁸, в том числе:
 - взносы в незарегистрированный уставной капитал⁵⁹;
 - капитал в доценках⁶⁰;
 - дополнительный⁶¹;
 - резервный капитал;
 - нераспределенная прибыль (непокрытый убыток);
 - неоплаченный капитал⁶²;
 - извлеченный капитал⁶³;
 - 2) долгосрочные обязательства и обеспечения, в том числе:
 - отсроченные налоговые обязательства, в том числе:
 - налог на прибыль, который подлежит оплате в будущих периодах;
 - пенсионные обязательства⁶⁴;
 - долгосрочные кредиты банков⁶⁵;
 - прочие долгосрочные обязательства⁶⁶;
 - долгосрочные обеспечения⁶⁷;
 - целевое финансирование⁶⁸, в том числе:

⁵⁴ Ценные высоколиквидные бумаги, банковские переводные векселя, депозиты до востребования и др. со сроками погашения или реализации в течение операционного цикла.

⁵⁵ Расходы, которые имели место в течение текущего или предыдущих отчетных периодов, но относятся к следующим отчетным периодам.

⁵⁶ Оборотные активы, которые не нашли отражения в других статьях учета оборотных активов.

⁵⁷ Необоротные активы, предназначенные для продажи при следующих условиях: экономические выгоды возможны только от их продажи, а не от их использования по назначению; они готовы к продаже в их нынешнем состоянии; их продажа будет завершена в течение 12 месяцев с даты признания их предназначенными для продажи; условия их продажи соответствуют обычным условиям продажи для подобных активов; осуществление их продажи имеет высокую вероятность, в частности, если осуществляется активное предложение на рынке по цене, соответствующей справедливой стоимости, или уже заключен твердый контракт о продаже.

⁵⁸ Сумма уставного капитала, зафиксированная в учредительных документах, а также паевой капитал в сумме, которая формируется в соответствии с действующим законодательством.

⁵⁹ Взносы, которые поступают для формирования уставного капитала после его объявления и до регистрации соответствующих изменений в учредительные документы.

⁶⁰ Сумма доценки необоротных активов и финансовых инструментов.

⁶¹ Имеется в виду: сумма капитала, вложенного учредителями сверх уставного капитала; стоимость бесплатно полученных необоротных активов, накопленные курсовые разницы, которые отражаются в составе собственного капитала; эмиссионный доход (сумма, на которую стоимость продажи акций собственной эмиссии превышает их номинальную стоимость) и др.

⁶² Задолженность учредителей предприятия по взносам в его уставный капитал.

⁶³ Фактическая себестоимость акций собственной эмиссии или долей, выкупленных хозяйственным обществом у его участников, которая подлежит вычету при определении итога собственного капитала.

⁶⁴ Долгосрочные обязательства, связанные с пенсионными выплатами по окончании трудовой деятельности.

⁶⁵ Задолженность предприятия банкам по полученным от них кредитам, которая не является текущим обязательством.

⁶⁶ Задолженность предприятия, не включенная в другие статьи долгосрочных обязательств, в частности, обязательства по привлечению заемных средств (кроме кредитов банков), на которые начисляются проценты.

⁶⁷ Будущие расходы и платежи (расходы на оплату будущих отпусков, гарантийные обязательства и т.д.), размер которых на дату может быть определен только путем предварительных (прогнозных) оценок.

⁶⁸ Остаток средств целевого финансирования и целевых поступлений, полученных из бюджета и из других источников (в т.ч. средства, высвобожденные от налогообложения в связи с предоставлением предприятию льгот по налогу на прибыль).



- благотворительная помощь⁶⁹;
- 3) текущие обязательства и обеспечения, в том числе:
краткосрочные кредиты банков⁷⁰;
векселя выданные;
текущая кредиторская задолженность, в том числе:
по долгосрочным обязательствам;
за товары, работы, услуги;
по расчетам с бюджетом, в том числе:
по налогу на прибыль;
по расчетам по страхованию;
по расчетам по оплате труда;
текущая кредиторская задолженность по полученным авансам;
текущая кредиторская задолженность по расчетам с участниками⁷¹;
текущие обеспечения⁷²;
доходы будущих периодов⁷³;
прочие текущие обязательства⁷⁴;
- 4) обязательства, связанные с оборотными активами, предназначенными для продажи, и группами выбытия⁷⁵.
- 3.2.3. Соотношение групп активов и пассивов предприятия по степени их срочности и ликвидности:
наиболее ликвидных активов⁷⁶ и наиболее срочных обязательств (пассивов)⁷⁷;
быстро реализуемых активов⁷⁸ и краткосрочных обязательств (пассивов)⁷⁹;
медленно реализуемых активов⁸⁰ и долгосрочных обязательств (пассивов)⁸¹;

⁶⁹ Остаток средств (стоимость товаров, работ, услуг), которые получены в виде благотворительной помощи и в соответствии с действующим законодательством освобождаются от обложения налогом на добавленную стоимость.

⁷⁰ Текущие обязательства предприятия перед банками по полученным от них кредитам.

⁷¹ Задолженность предприятия его учредителям по распределению прибыли, дивидендов, капитала.

⁷² Сумма обеспечений, которые планируется использовать в течение 12 месяцев для покрытия расходов, по которым эти обеспечения были созданы.

⁷³ Доходы, полученные в течение текущего или предыдущих отчетных периодов и относящиеся к следующим отчетным периодам.

⁷⁴ Суммы обязательств, которые не могут быть включены в другие статьи текущих обязательств и обеспечений.

⁷⁵ Финансовые расходы и другие обязательства предприятия, относящиеся к обязательствам группы выбытия, предназначенной для продажи.

⁷⁶ Наиболее ликвидные активы A_1 – сумма статей баланса «Текущие финансовые инвестиции» (строка баланса 1160) и «Денежные средства и их эквиваленты» (статья баланса 1165), в том числе статьи «Наличность» (строка баланса 1166), «Денежные средства на текущих и других счетах в банках» (строка баланса 1167).

⁷⁷ Наиболее срочные обязательства (пассивы) $П_1$ – сумма статей баланса «Текущая кредиторская задолженность по расчетам по страхованию» (строка баланса 1625), «Текущая кредиторская задолженность по расчетам по оплате труда» (строка баланса 1630), «Текущая кредиторская задолженность по полученным авансам» (строка баланса 1635), «Текущая кредиторская задолженность по расчетам с участниками» (строка баланса 1640) «Прочие текущие обязательства» (строка баланса 1690), «Текущая кредиторская задолженность по расчетам с бюджетом» (строка баланса 1620), в том числе статья «Текущая кредиторская задолженность по налогу на прибыль» (строка баланса 1621).

⁷⁸ Быстро реализуемые активы A_2 – сумма статей баланса «Векселя полученные» (строка баланса 1120), «Дебиторская задолженность за товары, работы, услуги» (строка баланса 1125), «Дебиторская задолженность по выданным авансам» (строка баланса 1130), «Дебиторская задолженность по расчетам с начисленных доходов» (статья баланса 1140), «Прочая текущая дебиторская задолженность» (строка баланса 1155), «Дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом» (строка баланса 1135), в том числе «Дебиторская задолженность по налогу на прибыль» (строка баланса 1136).

⁷⁹ Краткосрочные обязательства (пассивы) $П_2$ – сумма статей баланса «Краткосрочные кредиты банков» (строка баланса 1600), «Векселя выданные» (строка баланса 1605), «Текущая кредиторская задолженность по долгосрочным обязательствам» (строка баланса 1610), «Текущая кредиторская задолженность за товары, работы, услуги» (строка баланса 1650), «Текущие обеспечения» (строка баланса 1660).

⁸⁰ Медленно реализуемые активы A_3 – сумма третьего раздела активов «Необоротные активы, предназначенные для продажи, и группы выбытия» (строка баланса 1200) и статей баланса «Текущие биологические активы» (строка баланса 1110), «Прочие оборотные активы» (строка баланса 1190), «Запасы» (строка баланса 1100), в том числе статьи «Производственные запасы» (строка баланса 1101), «Незавершенное производство» (строка баланса 1102), «Готовая продукция» (строка баланса 1103), «Товары» (строка баланса 1104).

⁸¹ Долгосрочные обязательства (пассивы) $П_3$ – сумма статей баланса «Отсроченные налоговые обязательства по налогу на прибыль, который подлежит оплате в будущих периодах» (строка баланса 1500), «Пенсионные обязательства» (строка баланса 1505), «Долгосрочные кредиты банков» (строка баланса 1510), «Прочие долгосрочные обязательства» (строка баланса 1515), «Целевое финансирование» (строка баланса 1525), в том числе статья «Благотворительная помощь» (строка баланса 1526).

трудно реализуемых активов⁸² и устойчивых пассивов (постоянных обязательств)⁸³.

3.2.4. Показатели, характеризующие платежеспособность и ликвидность предприятия:

- коэффициент платежеспособности⁸⁴;
- коэффициент срочной ликвидности⁸⁵;
- коэффициент абсолютной ликвидности⁸⁶;
- коэффициент покрытия (общий коэффициент ликвидности)⁸⁷.

3.2.5. Показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия:

- коэффициент автономии⁸⁸;
- коэффициент финансовой зависимости⁸⁹;
- коэффициент маневренности собственного капитала⁹⁰;
- коэффициент наполнения норматива оборотных средств собственными оборотными средствами⁹¹;
- коэффициент финансовой устойчивости⁹²;
- коэффициент финансового риска⁹³;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами⁹⁴;
- коэффициент соотношения реальных активов и стоимости имущества⁹⁵;
- коэффициент текущих обязательств⁹⁶;

⁸² Трудно реализуемые активы A_4 – сумма статьи «Затраты будущих периодов» (строка баланса 1170) и первого раздела активов «Необоротные активы» (строка баланса 1095), в том числе статьи «Нематериальные активы» (строка баланса 1000), «Незавершенные капитальные инвестиции» (строка баланса 1005), «Основные средства» (строка баланса 1010), «Инвестиционная недвижимость» (строка баланса 1015), «Долгосрочные биологические активы» (строка баланса 1020), «Долгосрочные финансовые инвестиции, учитываемые методом участия в капитале других предприятий» (строка баланса 1030), «Прочие финансовые инвестиции» (строка баланса 1035), «Долгосрочная дебиторская задолженность» (строка баланса 1040), «Отсроченные налоговые активы» (строка баланса 1045), «Гудвилл» (строка баланса 1050), «Прочие необоротные активы» (строка баланса 1090).

⁸³ Устойчивые пассивы (постоянные обязательства) P_4 – сумма статей «Долгосрочные обеспечения» (строка баланса 1520), «Доходы будущих периодов» (строка баланса 1665), первого раздела пассивов «Собственный капитал» (строка баланса 1495) и четвертого раздела пассивов «Обязательства, связанные с необоротными активами, предназначенными для продажи, и группами выбытия» (строка баланса 1700).

⁸⁴ Отношение величины денежных средств и их эквивалентов (строка баланса 1165) к сумме наиболее срочных и краткосрочных обязательств, пассивов (P_1 и P_2).

⁸⁵ Отношение суммы наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов (A_1 и A_2) к сумме наиболее срочных и краткосрочных обязательств, пассивов (P_1 и P_2).

⁸⁶ Отношение суммы наиболее ликвидных, быстро и медленно реализуемых активов (A_1 , A_2 и A_3) к сумме наиболее срочных и краткосрочных обязательств, пассивов (P_1 и P_2).

⁸⁷ Отношение наиболее ликвидных активов (A_1) к сумме наиболее срочных и краткосрочных обязательств, пассивов (P_1 и P_2).

⁸⁸ Отношение первого раздела пассивов «Собственный капитал» (строка баланса 1495) к сумме валюты баланса (строка баланса 1900).

⁸⁹ Отношение суммы второго, третьего и четвертого разделов пассивов «Долгосрочные обязательства и обеспечения» (строка баланса 1595), «Текущие обязательства и обеспечения» (строка баланса 1695) и «Обязательства, связанные с необоротными активами, предназначенными для продажи, и группами выбытия» (строка баланса 1700) к сумме валюты баланса (строка баланса 1900).

⁹⁰ Отношение первого раздела пассивов «Собственный капитал» (строка баланса 1495) ко второму разделу активов «Оборотные активы» (строка баланса 1195).

⁹¹ Отношение разности второго раздела активов «Оборотные активы» (строка баланса 1195) и третьего раздела пассивов «Текущие обязательства и обеспечения» (строка баланса 1695) ко второму разделу активов «Оборотные активы» (строка баланса 1195).

⁹² Отношение первого раздела пассивов «Собственный капитал» (строка баланса 1495) к сумме второго, третьего и четвертого разделов пассивов «Долгосрочные обязательства и обеспечения» (строка баланса 1595), «Текущие обязательства и обеспечения» (строка баланса 1695) и «Обязательства, связанные с необоротными активами, предназначенными для продажи, и группами выбытия» (строка баланса 1700).

⁹³ Отношение суммы второго, третьего и четвертого разделов пассивов «Долгосрочные обязательства и обеспечения» (строка баланса 1595), «Текущие обязательства и обеспечения» (строка баланса 1695) и «Обязательства, связанные с необоротными активами, предназначенными для продажи, и группами выбытия» (строка баланса 1700) к первому разделу пассивов «Собственный капитал» (строка баланса 1495).

⁹⁴ Отношение разности первого раздела пассивов «Собственный капитал» (строка баланса 1495) и суммы первого и третьего разделов активов «Необоротные активы» (строка баланса 1095) и «Необоротные активы, предназначенные для продажи, и группы выбытия» (строка баланса 1200) ко второму разделу активов «Оборотные активы» (строка баланса 1195).

⁹⁵ Отношение суммы статей «Остаточная стоимость основных средств» (строка баланса 1010), «Производственные запасы» (строка баланса 1101), «Незавершенное производство» (строка баланса 1102) и «Расходы будущих периодов» (строка баланса 1170) к сумме валюты баланса (строка баланса 1300).

⁹⁶ Отношение третьего раздела пассивов «Текущие обязательства и обеспечения» (строка баланса 1695) к сумме второго и третьего разделов пассивов «Долгосрочные обязательства и обеспечения» (строка баланса 1595) и «Текущие обязательства и обеспечения» (строка баланса 1695).



- коэффициент долгосрочных обязательств⁹⁷;
коэффициент соотношения необоротных и собственных средств⁹⁸.
- 3.2.6. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, их соотношения между собой.
4. Социально-трудовые отношения.
- 4.1. Кадровый состав предприятия:
по возрасту (до 18 лет, 19-25 лет, 26-35 лет, 36-45 лет, 46-60 лет, старше 60 лет);
по образованию (полное высшее, базовое высшее, среднетехническое или средне-специальное, среднее образование);
по профессии (научные и инженерно-технические работники, аппарат управления);
по специальности (основные и вспомогательные рабочие);
по квалификации (по разрядности основных и вспомогательных рабочих);
средний возраст работающих;
текучесть кадров (%).
- 4.2. Организация труда и заработной платы:
- 1) экономика заработной платы:
среднемесячный фонд оплаты труда;
удельный вес заработной платы в производственной себестоимости продукции;
среднемесячная заработная плата одного работающего, в том числе по категориям и должностям;
задолженность по выплате заработной платы (в конкретной сумме и количестве месяцев);
- 2) даты последнего пересмотра размера заработной платы:
основных рабочих;
вспомогательных рабочих;
научно-исследовательского персонала;
инженерно-технических работников;
служащих;
управленческого персонала;
- 3) основные показатели организации производственного процесса:
удельный вес работников в общей численности, работающих с подрядной и повременной формой оплаты труда;
среднестатистическое выполнение норм выработки;
потери рабочего времени на одного работающего;
зафиксированные и соответствующим образом оформленные технологические простои на одного работающего;
- 4.3. Основные показатели трудовой дисциплины:
количество прогулов на одного работающего;
отпуска по инициативе администрации на одного работающего.
- 4.4. Содержание социального пакета, предоставляемого работникам предприятия.
- 4.5. Дата принятия последнего Коллективного договора.
5. Наличие на балансе предприятия объектов социально-бытового, социально-культурного и образовательного назначения (жилой фонд, общежития, гостиницы, общеобразовательные школы, профессионально-технические училища, техникумы и колледжи, институты и их филиалы, детские оздоровительные лагеря, базы и дома отдыха, профилактории, медицинские учреждения, дома культуры, другие объекты) и годовой размер средств на содержание каждого из них.
6. Наличие на балансе предприятия объектов незавершенного строительства.
7. Роль и место предприятия в регионе:
удельный вес объемов выпущенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг предприятия в областном, районном, городском показателе объемов промышленного производства;
удельный вес численности работающих на предприятии в областном, районном, городском показателе численности трудоспособного населения;

⁹⁷ Отношение второго раздела пассивов «Долгосрочные обязательства и обеспечения» (строка баланса 1595) к сумме второго и третьего разделов пассивов «Долгосрочные обязательства и обеспечения» (строка баланса 1595) и «Текущие обязательства и обеспечения» (строка баланса 1695) .

⁹⁸ Отношение первого раздела активов «Необоротные активы» (строка баланса 1095) к первому разделу пассивов «Собственный капитал» (строка баланса 1495).

сравнение среднемесячной заработной платы одного работающего на предприятии с аналогичным показателем области, района, города;
удельный вес задолженности по выплате заработной платы на предприятии в аналогичном областном, районном, городском показателе.

Литература

- [1] Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 572 с.
- [2] Антонюк, О.П. Економічний аналіз / О.П. Антонюк, Т.М. Ступницька, Н.М. Купріна. — Львів: «Магнолія 2006», 2012. — 320 с.
- [3] Бабій, І.В. Моделі і методи реструктуризації та стабілізації підприємства // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — №6. — С. 84–89.
- [4] Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. — 3-е изд. — Киев : Ника-Центр, Эльга, 2007. — 648 с.
- [5] Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. — СПб. : Питер, 2005. — 432 с.
- [6] Войтоловский, Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Войтоловский Н.В., Калинина А.П. — СПб. : Питер, 2010. — 256 с.
- [7] Головка, В.В. Європейські та євроатлантичні моделі реформування оборонної промисловості: можливість застосування досвіду Вишеградських країн / В.В. Головка, О.І. Їжак, Н.О. Ткачук, А.І. Шевцов. — Дніпропетровськ : ДФ НІСД, 2006. — 288 с.
- [8] Гриненко, О.В. Нормативно правове забезпечення реструктуризації підприємств ОПК України / О.В. Гриненко // Стратегічні пріоритети. — 2007. — № 2. — С. 29–36.
- [9] Горбулін, В.П. Оборонне будівництво в Україні. Проблеми розвитку ОПК і підходи до їх вирішення / В.П. Горбулін // Стратегічна панорама. — 2001. — №1–2. — С. 135–143.
- [10] Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. №436-IV : станом на 9 квітня 2015 р. — Офіційний вісник України. — 2003. — №11. — Ст. 462.
- [11] Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности. — 4-е изд., испр. и доп. / О.В. Ефимова, М.В. Мельник. — М. : Омега-Л, 2009. — 451 с.
- [12] Закон України від 16 липня 1999 р. №996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» : станом на 14 жовтня 2014 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1999. — №40. — Ст. 365.
- [13] Захарченко, В.І. Економічний аналіз ринкової трансформації багатостадійних промислово-територіальних систем / В.І. Захарченко // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — №8. — с. 3–11.
- [14] Івахненко, В.М. Курс економічного аналізу / В.М. Івахненко. — 4-ге вид., випр. і доп. — К. : Знання, 2004. — 190 с.
- [15] Кіндрацька, Г.І. Економічний аналіз / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній; за ред. проф. А. Г. Загороднього, 3-ге вид., випр. і доп. — К. : Знання, 2008. — 487 с.
- [16] Коттер, Джон. Лидерство Мацуситы. Уроки выдающегося предпринимателя XX века : пер. с англ. / Джон Коттер. — 4-е изд. — М. : «Альпина Паблицер», 2011. — 254 с.
- [17] Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент / И.Я. Лукасевич. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Эксмо, 2010. — 768 с.
- [18] Луханін, М.І. Методологічні основи та науково-методичні підходи до реструктуризації оборонних підприємств / М.І. Луханін, В.Є. Сіренко, М.А. Чернега // Технологические системы. — 2015. — №2(71). — С. 13–32.
- [19] Мацусита, Коносуке. Миссия бизнеса : пер. с англ. / Коносуке Мацусита. — М. : «Альпина Паблицер», 2014. — 189 с.
- [20] Мацусита, Коносуке. Принципы успеха : пер. с англ. / Коносуке Мацусита. — М. : «Альпина Паблицер», 2010. — 128 с.
- [21] Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : затверд. наказом Мін-ва фінансів України від 14 лютого 2006 р. №170 // Офіційний вісник України. — 2006. — №13. — С. 366.
- [22] Мних, Є.В. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації / Є.В. Мних // Бухгалтерський облік та аудит. — 2006. — №1. — С. 55–61.
- [23] Мних, Є.В. Економічний аналіз / Є.В. Мних. — К. : Знання, 2011. — 630 с.
- [24] Наконечний, А.П. Напрями реструктуризації підприємств ОПК / А.П. Наконечний // Теорії мікро- і макроекономіки : зб. наук. пр. / Академія муніципального управління. — К., 2005. — Вип. 19. — С. 96–101.
- [25] Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверд. наказом Мін-ва фінансів України від 7 лютого 2013 р. №73 // Офіційний вісник України. — 2013. — №19. — С. 397.
- [26] Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності», 102 «Консолідована фінансова звітність», 103 «Фінансова звітність за сегментами», 124 «Доходи», 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», 126 «Оренда», 127 «Зменшення корисності активів», 128 «Зобов'язання», 129 «Інвестиційна нерухомість» : затверд. наказом Мін-ва фінансів України від 24 грудня 2010 р.



- №1629 // Офіційний вісник України. — 2011. — №9. — С. 43, 46, 54, 57, 59, 63, 67, 69, 72.
- [27] Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»: затверд. наказом Мін-ва фінансів України від 25 січня 2012 р. №52 // Офіційний вісник України. — 2012. — №14. — С. 137.
- [28] Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси»: затверд. наказом Мін-ва фінансів України від 12 жовтня 2010 р. №1202 // Офіційний вісник України. — 2010. — №86. — С. 226, 233, 238.
- [29] Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 130 «Вплив змін валютних курсів»: затверд. наказом Мін-ва фінансів України від 11 серпня 2011 р. №1022 // Офіційний вісник України. — 2011. — №71. — С. 171.
- [30] Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 131 «Будівельні контракти», 132 «Виплати працівникам»: затверд. наказом Мін-ва фінансів України від 29 грудня 2011 р. №1798 // Офіційний вісник України. — 2012. — №12. — С. 42, 46, 48.
- [31] Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 133 «Фінансові інвестиції», 134 «Фінансові інструменти», 135 «Витрати»: затверд. наказом Мін-ва фінансів України від 18 травня 2012 р. №568 // Офіційний вісник України. — 2012. — №47. — С. 106, 110, 116, 120, 133.
- [32] Оборонно-промисловий комплекс України — современное состояние и реструктуризация / В.П. Горбулин, А.С. Довгополь, О.И. Приходько, В.П. Степанов, В.А. Смелов [и др.]; под общ. ред. В.П. Горбулина // Технологические системы, 2001. — №2(8). — С. 5—20.
- [33] Панкратьева, Е. В. Про ефективність методичних підходів до аналізу фінансово-господарської діяльності державних підприємств України [Електронний ресурс] / Е.В. Панкратьева // Эффективная экономика. — 2013. — №10. — Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2431>.
- [34] Пасічник, В.Г. Організація виробництва / В.Г. Пасічник, О.В. Акіліна. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 248 с.
- [35] Петрович, Й.М. Організація виробництва / Й.М. Петрович, Г.М. Захарчин. — Львів: «Магнолія плюс», 2005. — 400 с.
- [36] Прушківський, В.Г. Моделі процесів реструктуризації промислових підприємств регіону / В.Г. Прушківський // Інвестиції: практика та досвід. — 2008. — №3. — С. 29-33.
- [37] Савицкая, Г.В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая. — 14-е изд., перераб. и доп. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 649 с.
- [38] Сіменко, І.В. Аналіз господарської діяльності / І.В. Сіменко, Т.Д. Косова. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 384 с.
- [39] Сіренко, В.Є. Проблеми взаємодії Збройних Сил і оборонно-промислового комплексу, що висвітила АТО (промисловий аспект) / Сіренко В.Є. // Основні напрями формування воєнно-технічної політики держави та шляхи її вирішення: тези допов. наук. практ. конф. ЦНДІ ОВТ ЗСУ, 16 грудня 2014 р. — К.: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2014. — С. 30—33.
- [40] Скурський, П.П. Проблеми ринкової трансформації оборонно-промислового комплексу України / П.П. Скурський, А.І. Шевцов, Р.В. Боднарчук // Стратегічна панорама. — 2004. — №2. — С. 104—110.
- [41] Семенишин, А.В. Оборонно-промисловий комплекс України: господарсько-правові аспекти реформування: монографія / А.В. Семенишин. — Харків: Юрайт, 2015. — 192 с.
- [42] Тарасенко, Н.В. Економічний аналіз / Н.В. Тарасенко. — Львів: «Новий світ — 2000», 2008. — 344 с.
- [43] Шевцов, А.І. Актуальні проблеми реструктуризації оборонно-промислового сектору економіки України / А.І. Шевцов, Р.В. Боднарчук // Стратегічні пріоритети, 2013. — №2(27). — С. 127—135.
- [44] Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. №435-IV: станом на 14 травня 2015 р. — Офіційний вісник України. — 2003. — №11. — Ст. 461.
- [45] Чепков, І.Б. Основні шляхи реформування вітчизняного оборонно-промислового комплексу у ринкових умовах / І.Б. Чепков, А.С. Довгополь, М.І. Луханін, В.Є. Сіренко // Озброєння та військова техніка. — 2015. — №1(5). — С. 3—11.
- [46] Чепков, І.Б. О необходимости реформирования отечественной оборонной промышленности (системный подход) / И.Б. Чепков, М.И. Луханин, В.Е. Сиренко // Технологические системы. — 2015. — №1(70). — С. 7—43.

Lukhanin M. I., Gultiaiev A.A., Sirenko V. Y.

Central Scientific-Research Institute of Military Equipment of the Armed Services of Ukraine. Ukraine, Kiev

REFORMATION OF THE DEFENSE-INDUSTRIAL COMPLEX. BEGINNING

Content of the beginning phase of the reformation of the defense-industrial complex has been substantiated; its main problems have been formulated. Universal algorithm of the analysis of the economical activities of the defense plants has been suggested. On its base and with the use of own methodological approaches to the realization of the restructuring of the transactors, the scientific-methodological complex of the prior reformation of the defense-industrial complex has been formed.

Keywords: defense-industrial complex; analysis of the economical activities; technical-scientific and industrial mission of the enterprise; restructuring; reorganization; scientific-methodological complex.

References

- [1] Alekseeva, A.I. Kompleksnyiy ekonomicheskii analiz hozyaystvennoy deyatel'nosti / A.I. Alekseeva, Yu.V. Vasilev, A.V. Maleeva, L.I. Ushvitskiy. - M. : Finansy i statistika, 2006. - 572 s.
- [2] Antonyuk, O.P. Ekonomichniy analiz / O.P. Antonyuk, T.M. Stupnitska, N.M. Kuprina. - Lviv: «Magnoliya 2006», 2012. - 320 s.
- [3] Bably, I.V. Modeli i metodi restrukturyzatsiyi ta stabilizatsiyi pidpriemstva // Aktualni problemi ekonomiki. - 2010. - #6. - S. 84-89.
- [4] Blank, I. A. Osnovni finansovogo menedzhmenta / I.A. Blank. - 3-e izd. - Kiev : Nika-Tsentr, Elga, 2007. - 648 s.
- [5] Bocharov, V.V. Kompleksnyiy finansoviy analiz / V.V. Bocharov. - SPb. : Piter, 2005. - 432 s.
- [6] Voytovskiy, N.V. Kompleksnyiy ekonomicheskii analiz predpriyatiya / Voytovskiy N.V., Kalinina A.P. - SPb. : Piter, 2010. - 256 s.
- [7] Golovko, V.V. Evropeyski ta Evroatlantichni modeli reformuvannya oboronnoyi promislivosti: mozhlivosti zastosuvannya dosvidu Vishegradskih krayin / V.V. Golovko, O.I. Yizhak, N.O. Tkachuk, A.I. Shevtsov. - Dnipropetrovsk : DF NISD, 2006. - 288 s.
- [8] Grinenko, O.V. Normativno pravove zabezpechennya restrukturyzatsiyi pidpriemstv OPK Ukrayini / O.V. Grinenko // Strategichni prioriteti. - 2007. - # 2. - S. 29-36.
- [9] Gorbunin, V.P. Oboronne budivnitstvo v Ukrayini. Problemi rozvitku OPK i pidhodi do yih virishennya / V.P. Gorbunin // Strategichna panorama. - 2001. - #1-2. - S. 135-143.
- [10] Gospodarskiy kodeks Ukrayini vid 16 sichnya 2003 r. #436-IV : stanom na 9 kvitnya 2015 r. - Ofitsiyiniy visnik Ukrayini. - 2003. - #11. - St. 462.
- [11] Efimova, O.V. Analiz finansovoy otchetnosti. - 4-e izd., ispr. i dop. / O.V. Efimova, M.V. Melnik. - M. : Omega-L, 2009. - 451 s.
- [12] Zakon Ukrayini vid 16 lipnya 1999 r. #996-XIV «Pro buhgalterskiy oblik ta finansovu zvitnist v Ukrayini» : stanom na 14 zhovtnya 2014 r. // Vidomosti Verhovnoyi Radi Ukrayini (VVR). - 1999. - #40. - St. 365.
- [13] Zaharchenko, V.I. Ekonomichniy analiz rinkovoyi transformatsiyi bagatostadiynih promislivo-teritorialnih sistem / V.I. Zaharchenko // Aktualni problemi ekonomiki. - 2009. - #8. - s. 3-11.
- [14] Ivahnenko, V.M. Kurs ekonomichnogo analizu / V.M. Ivahnenko. - 4-te vid., vipr. i dop. - K. : Znannya, 2004. - 190 s.
- [15] Kindratska, G.I. Ekonomichniy analiz / G.I. Kindratska, M.S. Bilik, A.G. Zagorodniy; za red. prof. A. G. Zagorodnogo, 3-te vid., vipr. i dop. - K. : Znannya, 2008. - 487 s.
- [16] Kotter, Dzhon. Liderstvo Matsusiyi. Uroki vyidayuschegosya predprinimatel'ya XX veka : per. s ang. / Dzhon Kotter. - 4-e izd. - M. : «Alpina Pabliher», 2011. - 254 s.
- [17] Lukasevich, I.Ya. Finansoviy menedzhment / I.Ya. Lukasevich. - 2-e izd., pererab. i dop. - M. : Eksmo, 2010. - 768 s.
- [18] Luhanin, M.I. Metodologichni osnovi ta naukovu-metodichni pidhodi do restrukturyzatsiyi oboronnih pidpriemstv / M.I. Luhanin, V.E. Sirenko, M.A. Chernega // Tehnologicheskie sistemy. - 2015. - #2(71). - S. 13-32.
- [19] Matsusita, Konosuke. Missiya biznesa : per. s ang. / Konosuke Matsusita. - M. : «Alpina Pabliher», 2014. - 189 s.
- [20] Matsusita, Konosuke. Printsipy uspeha : per. s ang. / Konosuke Matsusita. - M. : «Alpina Pabliher», 2010. - 128 s.
- [21] Metodika analizu finansovo-gospodarskoyi diyalnosti pidpriemstv derzhavnogo sektoru ekonomiki : zatverd. nakazom Min-va finansiv Ukrayini vid 14 lyutogo 2006 r. #170 // Ofitsiyiniy visnik Ukrayini. - 2006. - #13. - S. 366.
- [22] Mnih, E.V. Suchasniy ekonomichniy analiz: pitannya metodologiyi ta organizatsiyi / E.V. Mnih // Buhgalterskiy oblik ta audit. - 2006. - #1. - S. 55-61.



- [23] Mnih, E.V. Ekonomichniy analiz / E.V. Mnih. - K. : Znannya, 2011. - 630 s.
- [24] Nakonechniy, A.P. Napryami restrukturyzatsiyi pidpriemstv OPK / A.P. Nakonechniy // Teoriya mikro- i makroekonomiki : zb. nauk. pr. / Akademiya munitsipalnogo upravlinnya. - K., 2005. - Vip. 19. - S. 96-101.
- [25] Natsionalne polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 1 «Zagalni vimogi do finansovoyi zvitnosti» : zatverd. nakazom Min-va finansiv Ukrayini vid 7 lyutogo 2013 r. #73 // Ofitsiyiny visnik Ukrayini. - 2013. - #19. - S. 397.
- [26] Natsionalni polozhennya (standarti) buhgalterskogo obliku v derzhavnomu sektori 101 «Podannya finansovoyi zvitnosti», 102 «Konsolidovana finansova zvitnist», 103 «Finansova zvitnist za segmentami», 124 «Dohodi», 125 «Zmini oblikovih otsinok ta vipravlenya pomilok», 126 «Orenda», 127 «Zmshennya koritsnosti aktiviv», 128 «Zobov'yazannya», 129 «Investitsiyna neruhomist» : zatverd. nakazom Min-va finansiv Ukrayini vid 24 grudnya 2010 r. #1629 // Ofitsiyiny visnik Ukrayini. - 2011. - #9. - S. 43, 46, 54, 57, 59, 63, 67, 69, 72.
- [27] Natsionalne polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku v derzhavnomu sektori 105 «Finansova zvitnist v umovah giperinfl'yatsiyi» : zatverd. nakazom Min-va finansiv Ukrayini vid 25 sichnya 2012 r. #52 // Ofitsiyiny visnik Ukrayini. - 2012. - #14. - S. 137.
- [28] Natsionalni polozhennya (standarti) buhgalterskogo obliku v derzhavnomu sektori 121 «Osnovni zasobi», 122 «Nematerialni aktivi», 123 «Zapasi» : zatverd. nakazom Min-va finansiv Ukrayini vid 12 zhovtnya 2010 r. #1202 // Ofitsiyiny visnik Ukrayini. - 2010. - #86. - S. 226, 233, 238.
- [29] Natsionalne polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku v derzhavnomu sektori 130 «Vpliv zmin valyutnih kursiv» : zatverd. nakazom Min-va finansiv Ukrayini vid 11 serpnya 2011 r. #1022 // Ofitsiyiny visnik Ukrayini. - 2011. - #71. - S. 171.
- [30] Natsionalni polozhennya (standarti) buhgalterskogo obliku v derzhavnomu sektori 131 «BudivelnI kontrakti», 132 «Viplati pratsivnikam» : zatverd. nakazom Min-va finansiv Ukrayini vid 29 grudnya 2011 r. #1798 // Ofitsiyiny visnik Ukrayini. - 2012. - #12. - S. 42, 46, 48.
- [31] Natsionalni polozhennya (standarti) buhgalterskogo obliku v derzhavnomu sektori 133 «Finansovi Investitsiyi», 134 «Finansovi instrumenti», 135 «Vitrati» : zatverd. nakazom Min-va finansiv Ukrayini vid 18 travnya 2012 r. #568 // Ofitsiyiny visnik Ukrayini. - 2012. - #47. - S. 106, 110, 116, 120, 133.
- [32] Oboronno-promyshlennyiy kompleks Ukrainyi - sovremennoe sostoyanie i restrukturyzatsiya / V.P. Gorbulin, A.S. Dovgopolyiy, O.I. Prihodko, V.P. Stepanov, V.A. Smelov [i dr.]; pod obsch. red. V.P. Gorbulina // Tehnologicheskie sistemy, 2001. - #2(8). - S. 5-20.
- [33] Pankrateva, E. V. Pro efektyvnist metodichnih pidhodiv do analizu finansovo-gospodarskoyi diyalnosti derzhavnih pidpriemstv Ukrayini [Elektronniy resurs] / E.V. Pankrateva // Efektyvna ekonomika. - 2013. - #10. - Rezhim dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2431>.
- [34] Pasichnik, V.G. Organizatsiya virobnitstva / V.G. Pasichnik, O.V. Akilina. - Kiyiv : Tsentri navchalnoyi literaturi, 2005. - 248 s.
- [35] Petrovich, Y.M. Organizatsiya virobnitstva / Y.M. Petrovich, G.M. Zaharchin. - Lviv : «Magnoliya plus», 2005. - 400 s.
- [36] Prushkivskiy, V.G. Modeli protsesiv restrukturyzatsiyi promislivih pidpriemstv regionu / V.G. Prushkivskiy // Investitsiyi: praktika ta dosvid. - 2008. - #3. - S. 29-33.
- [37] Savitskaya, G.V. Ekonomicheskyy analiz / G.V. Savitskaya. - 14-e izd., pererab. i dop. - M.: NITs INFRA-M, 2013. - 649 s.
- [38] Simenko, I.V. Analiz gospodarskoyi diyalnosti / I.V. Simenko, T.D. Kosova. - K. : Tsentri uchbovoyi literaturi, 2013. - 384 s.
- [39] Sirenko, V.E. Problemi vzatmodiyi Zbroynih Sil i oboronno-promislivogo kompleksu, scho visvitila ATO (promisliviy aspekt) / Sirenko V.E. // Osnovni napryami formuvannya voenno-tehnichnoyi politiki derzhavi ta shlyahi yiyi virishennya: tezi dopov. nauk. prakt. konf. TsNDI OVT ZSU, 16 grudnya 2014 r. - K. : Vidavnichiy dim Dmitra Burago, 2014. - S. 30-33.
- [40] Skurskiy, P.P. Problemi rinkovoyi transformatsiyi oboronno-promislivogo kompleksu Ukrayini / P.P. Skurskiy, A.I. Shevtsov, R.V. Bodnarchuk // Strategichna panorama. - 2004. - #2. - S. 104-110.
- [41] Semenishin, A.V. Oboronno-promisliviy kompleks Ukrayini: gospodarsko-pravovi aspekti reformuvannya : monografiya / A.V. Semenishin. - Harkiv : Yurayt, 2015. - 192 s.
- [42] Tarasenko, N.V. Ekonomichniy analiz / N.V. Tarasenko. - Lviv : «Noviy svIt - 2000», 2008. - 344 s.
- [43] Shevtsov, A.I., Aktualni problemi restrukturyzatsiyi oboronno-promislivogo sektoru ekonomiki Ukrayini / A.I. Shevtsov, R.V. Bodnaruk // Strategichni prioritety, 2013. - #2(27). - S. 127-135.
- [44] Tsivilniy kodeks Ukrayini vid 16 sichnya 2003 r. #435-IV : stanom na 14 travnya 2015 r. - Ofitsiyiny visnik Ukrayini. - 2003. - #11. - St. 461.
- [45] Chepkov, I.B. Osnovni shlyahi reformuvannya vitchiznyanogo oboronno-promislivogo kompleksu u rinkovih umovah / I.B. Chepkov, A.S. Dovgopolyiy, M.I. Luhanin, V.E. Sirenko // Ozbroyennya ta viyskova tehnika. - 2015. - #1(5). - S. 3-11.
- [46] Chepkov, I.B. O neobhodimosti reformirovaniya otechestvennoy oboronnoy promyshlennosti (sistemniy podhod) / I.B. Chepkov, M.I. Luhanin, V.E. Sirenko // Tehnologicheskie sistemy. - 2015. - #1(70). - S. 7-43.