

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СУДОСТРОИТЕЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЯХ

Н. В. Василенкова

Астраханский государственный технический университет

Поступила в редакцию 7 апреля 2015 г.

Аннотация: *ситуация, сложившаяся в системе экономических отношений судостроительной отрасли, требует особого внимания. Решение основных проблем субъектов экономических отношений является наиболее важным на пути формирования особого места судостроительной отрасли в условиях модернизации машиностроительного комплекса в целом, а также будет способствовать выходу данной отрасли на новый уровень и возможности занять лидирующие позиции на международных рынках.*

Ключевые слова: *экономические отношения, система экономических отношений, заказчик, исполнитель, судостроительная отрасль, государственный оборонный заказ.*

Abstract: *the situation in the economic relations of the shipbuilding industry requires special attention. Addressing the major challenges of economic agents is the most important in the way of forming a special place of the shipbuilding industry in the modernization of machine-building industry as a whole, and will contribute to the output of the industry to a new level and the possibility to take a leading position in international markets.*

Keywords: *economic relations, system of economic relations, customer, artist, shipbuilding industry, state defense order.*

Важной составной частью хозяйственной деятельности экономических субъектов можно считать капитал, как его основную часть, так и оборотную. Особую роль в организации играет оборотный капитал, обеспечивающий непрерывное движение стоимости и кругооборот всех средств предприятия.

В условиях конкуренции за судостроительные заказы гражданского назначения важная роль принадлежит таким факторам, как стоимостная оценка судна, качество и сроки выполнения заказа. В современных условиях судостроительные верфи для пополнения оборотного капитала, могут рассчитывать как на собственные источники, так и на заемные. Использование собственных средств верфи возможно только в случаях, когда судостроительное предприятие получает оплату заказа частями, определенными в договоре траншами.

Имеют место быть ситуации, когда заказчик готов выплатить 20–40 % от стоимости гражданского судна до его поставки. В таких случаях основой оборотного капитала становятся заемные средства, как правило, банковский кредит. Собственные средства заменяются заемными источниками, в свою очередь, являясь способом погашения кредита. Таким образом, собственные средства не

участвуют в полной мере в кругообороте средств судостроительных предприятий.

При современном порядке финансирования судостроительных предприятий, специализирующихся на строительстве судов гражданского назначения, сильное влияние на стоимость судна оказывает величина затрат верфи на его постройку, включая и затраты на привлечение и обслуживание кредитных средств. В сравнении с зарубежными конкурентами, отечественные судостроительные компании в вопросах кредитования существенно уступают. Так, российские компании могут рассчитывать на кредит от 12–18 % годовых, сроком не превышающий, как правило, 3–5 лет, когда западные компании могут свободно получить кредит в среднем под 5–7 % годовых, сроком на 10–15 лет. Кроме того, возможность получения кредита для российских судостроительных предприятий осложняется отсутствием различного рода гарантий крупным банкам. Такое положение отечественных судостроительных компаний существенно снижает их позиции на международном рынке и уменьшает возможность привлечения крупных судостроительных заказов.

Изменение сложившейся ситуации невозможно без помощи со стороны государства. В первую очередь существует потребность в разработке мер экономического стимулирования судостроитель-

ных предприятий. Руководствуясь опытом других стран, поддержка отечественного судостроения возможна по средствам:

- предоставления предприятиям отрасли прямых субсидий на строительство судов;
- предоставления льготных условий кредитования;
- налоговых послаблений;
- введения таможенных льгот на импорт судового оборудования и комплектующих;
- оказания финансовой помощи при реконструкции и техническом перевооружении предприятий;
- предоставления льгот и преференций отечественным судовладельцам, размещающих заказы на российских верфях и т.д.

Предоставление банковских гарантий возможно лишь при участии государства, когда осуществляется бюджетная поддержка по средствам выдачи долгосрочной государственной гарантии. В качестве повышения конкурентоспособности отечественного судостроения целесообразно применение ставки 0 по НДС при продаже и ремонте судов российскими верфями. Кроме того, необходимо отменить НДС и таможенные сборы и различные платежи с импортных комплектующих, налоги на имущество в части стоимости незавершенного производства при длительном цикле изготовления конечной продукции. Для решения вопроса связанного с кредитованием отечественных верфей, необходимо, прежде всего, разработать и эффективно применять гибкую систему финансирования судостроительной отрасли. В данной системе должно уделяться особое внимание развитию лизинга и возможных лизинговых схем.

В вопросе порядка формирования оборотного капитала в пределах судостроительной отрасли особое место занимает государственный оборонный заказ. Применение государственного оборонного заказа в судостроении имеет положительные моменты. Так, это возможность назначения ориентировочной цены государственного оборонного заказа с последующей ее корректировкой по мере оплаты заказчиком исполняемой работы судостроителей.

Однако при использовании государственного оборонного заказа не представляется возможным определить график финансирования объекта с момента заказа до его исполнения, так как судостроительная отрасль отказалась от использования периода планирования бюджетным годом. В такой ситуации невозможно назначить точные сроки

финансирования работ и определить фиксированные цены и время поставки. Более точно можно определить стоимость собственных работ верфи, однако и она не может быть заранее точно определена из-за неопределенных сроков оплаты данных работ. В целях решения сложившихся проблем, многие предприятия используют метод корректировки цены, предъявляя заказчику возрастающие с каждым бюджетным годом затраты. Срок поставки, в таких случаях фиксированный и не зависит от порядка расчета между заказчиком и исполнителем.

Анализируя права субъектов в системе экономических отношений, можно прийти к выводу, что заказчик и исполнитель заранее находятся в разных, неравных условиях, заключая контракты в рамках государственного оборонного заказа. Ведь основная обязанность верфи построить и сдать в срок полученный заказ. Осуществление исполнителем своих обязательств никоим образом не зависит от исполнения своих обязанностей заказчиком. В свою очередь обязанности заказчика носят условный характер и зависят от стороны, не являющейся участником заключенного контракта. Обязательства заказчика являются ограниченными средствами, выделенными в пределах бюджетного года. Такое неравное положение не устраивает судостроителей. Выровнять сложившуюся ситуацию возможно при устойчивом развитии производственной кооперации. В этих целях предприятиям необходимо увеличивать уровень технического оснащения, осваивать новинки в науке и технике, повышать надежность уже имеющихся систем, а также строго регулировать сроки поставки.

Вместе с тем сложившиеся экономические отношения не устраивают и заказчиков. Заказчики, не имея возможность оплатить работу в этом бюджетном году, вынуждены переносить на следующий бюджетный год и т.д. В свою очередь судостроительным верфям приходится осуществлять из собственных средств или требовать переноса срока сдачи заказа. Судостроительные предприятия, фактически выполняя работу, не получают прибыли.

Таким образом, отсутствие безусловного обязательства государственного заказчика оплатить сделанную для него работу является основной проблемой финансирования государственного оборонного заказа. Выход из этой ситуации возможен, во-первых, в случае предоставления головному предприятию возможности привлечения

заемных средств и финансирование государственного оборонного заказа; во-вторых, перейти к твердо фиксированным ценам, заранее включив туда цену за кредит в согласованном размере. Такое решение проблемы освободит заказчика от постоянного контроля над затратами верфи, а верфи заинтересует самостоятельно добиваться лучшего финансового результата.

Хотелось бы обратить внимание на существование еще одной проблемы в экономических отношениях между исполнителем и заказчиком, такой как непрогнозируемого и неконтролируемого повышения цен на комплектующие предприятиями-производителями, которые в большинстве случаев являются монополистами. Актуальность данной проблемы заключается в том, что период между

переговорами с производителями комплектующих и судостроительными предприятиями до заключения контракта с заказчиком может растянуться на полгода и более, за это время производитель минимум повышает цену на 20 %. Решение проблемы видится в обязательном учете роста цен и включение цен в затраты. Кроме того, необходимо жестко контролировать устанавливаемые цены монополистами, тем самым ввести активное применение антимонопольного законодательства Российской Федерации.

Можно сделать вывод, что регулирование системы экономических отношений в судостроительной отрасли поможет существенно раскрыть потенциал данной отрасли и поможет вывести ее на новый уровень развития.

Астраханский государственный технический университет

Василенкова Н. В., кандидат экономических наук, доцент

E-mail: nadine0610@mail.ru

Astrakhan State Technical University

Vasilenkova N. V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

E-mail: nadine0610@mail.ru