

# Инвестирование в продукцию оборонно-промышленного комплекса для ТЭК России

*А.С. Раткин*

*Кандидат технических наук («Центр-Технолизинг»)*

*На страницах «Внешнеэкономического бюллетеня» уже неоднократно затрагивалась тема инвестирования. В частности, рассматривались основные аспекты капиталовложений в различные отрасли, обосновывались приоритеты инвестиционного сотрудничества в разных сферах [1-2]. В настоящей публикации предлагается обсудить вопросы финансирования инвестиционных проектов российских оборонных предприятий по выпуску продукции для топливно-энергетического комплекса.*

Настоящее положение дел в оборонно-промышленном комплексе России (ОПК) большинству читателей экономической литературы хорошо известно. Высокий износ основных производственных фондов на ряде предприятий не позволяет быстро наладить серийное производство конкурентоспособных изделий. Финансирование некоторых направлений научных и промышленных разработок признаётся нерентабельным и закрывается. Эти и другие существующие проблемы сейчас решаются разными способами, например, путём сокращения штатов, ликвидацией или репрофилированием подразделений, передачей целых организаций в ведение других министерств, объединением в корпоративные интегрированные структуры, а также изменением формы собственности. На вышеперечис-

ленных условиях, как правило, находится государственный или частный инвестор, готовый профинансировать получаемый объект хозяйствования для его дальнейшего функционирования. Однако следует помнить, что проводимые им новшества должны соответствовать социально-экономической политике государства и способствовать улучшению социального климата. По сравнению с 2000 годом российская экономика стала крепче, и соответственно, требования к инвесторам стали жёстче: капиталовложения стали не основным, а вспомогательным фактором, способствующим достижению поставленных целей, среди которых обязательно должно быть дальнейшее упрочение позиций российских товаропроизводителей с созданием новых рабочих мест на рынке труда.

Рассмотрим в качестве примера инвестиционный проект № 1 по организации производственной линии для выпуска новых типов соединительных муфт для нефтегазовых трубопроводных систем. Прежде всего, внедрение проекта позволит расширить производство высококачественной продукции на российском предприятии и повысить уровень трудовой занятости не только на предприятии-инициаторе проекта и организациях-исполнителях, но и в целом по региону за

счёт организации распределённой сети консалтинговых и маркетинговых центров. Предлагаемая по проекту продукция предназначена для соединения в колонны насосно-компрессорных труб, применяемых для эксплуатации нефтяных и газовых скважин. Изделие, несмотря на свой внешний вид (цилиндр, с обоих концов которого нарезана конусная метрическая резьба) является одним из наиболее востребованных, и недостаток в отечественном предложении на рынке порождает спрос на импортные поставки (более дорогие, но ненамного более качественные).

Для изготовления продукции имеется необходимая документация, составлен маршрутный технологический процесс, определены типы и модели стандартного высококачественного оборудования (отсутствующего на предприятии, но необходимого для производства по проекту). Длительные маркетинговые исследования помогли определить поставщиков уникального технологического оборудования, которое позволит производить максимальное количество изделий с учётом специфики предприятия (расположения цехов, режимов их работы и необходимой транспортно-логистической инфраструктуры) и существующих заказов от потребителей.

К числу отечественных аналогов продукции по проекту следует отнести, прежде всего, изделия Невьянского механического завода, а также Новотрубного и Синарского трубных заводов (г. Каменск-Уральский). Отметим, что продукция по проекту призвана не «заполнить» нишу, занимаемую в настоящее время аналогами, а дополнить новым типом изделий. Таким образом, реализация проекта не приведёт к негативным последствиям (например, сокращение численности сотрудников, задержка выплаты заработной платы, падение объёмов производства) на других предприятиях, а будет способствовать улучшению существующей социально-экономической ситуации в ряде российских регионов.

Данное замечание не случайно: автору статьи неоднократно приходилось знакомиться с бизнес-планами проектов, которые действительно предполагали выпуск уни-

кальной продукции, снабжение заказами предприятия-инициатора на длительный период, но при этом планировался «захват» сегментов рынков сбыта конкурирующих предприятий, что, по сути, означало осознанное ухудшение их финансового состояния. С макроэкономической точки зрения, предприятие улучшало своё существование за счёт других объектов хозяйственной деятельности. В 90-х годах прошлого века, в период начала становления рыночных отношений на постсоветском пространстве такой подход ещё можно было понять, но сейчас он несвоевременен. Для тех предприятий, которые в настоящее время функционируют на российском рынке, такие экономические «диверсии» недопустимы. Такую позицию, в частности, разделяют органы государственной власти, федеральные и региональные министерства и ведомства, и этим отчасти объясняются те трудности, с которыми сталкиваются на практике инициаторы некоторых инвестиционных проектов на различных стадиях согласования.

На смену задачам по предотвращению деградации государственных и общественных институтов, решавшимся в течение последних пяти лет, должны прийти новые проблемы и пути их решения, заключающиеся в построении Системы эффективного государственного управления [3]. Это означает, что одним из главных, ключевых компонентов создаваемой Системы должно стать согласованное, гармоничное развитие всех объектов хозяйствования; критерии максимальной прибыли и минимизации сроков окупаемости (достаточно часто встречающиеся в инвестиционных проектах ТЭК при разработке нефтегазовых месторождений) не должны иметь достаточных приоритетов перед экологическими и социально-экономическими факторами. Экономия и быстрая окупаемость проекта могут обернуться многомиллионными убытками от экологической катастрофы и снижением трудовой занятости в регионах.

Возвращаясь к проекту № 1, отметим основные преимущества продукции по сравнению с аналогами: предпочтительность изготовления, меньшая стоимость производственного цикла при серийном выпуске

изделий, высокое качество при сравнительно более низкой цене. В качестве конкурентов могут выступить заводы по производству нефтегазовой трубопроводной арматуры городов Таганрога, Полевского, Волжского. Организация сбыта продукции осуществляется посредством заключения прямых договоров с потребителями как на разовые, так и на постоянные поставки в течение года. Рынками сбыта продукции по проекту являются все крупнейшие нефтяные компании России, к числу которых можно отнести «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефть», ТНК, «Сибнефть», «Роснефть», «Сиданко» и ряд других, а также предприятия малого и среднего бизнеса. Предполагаемый объем производства составляет от 1,6 до 1,8 миллионов штук в год при цене изделия в диапазоне от 4,8 до 5,2 долларов США. Период времени от начала инвестирования до начала производства равен одному году, срок окупаемости проекта – 3 года. Общий объем капиталовложений по проекту составляет 2,5 миллиона долларов США, из них 2,3 миллиона долларов США – заёмные средства, и 200 тысяч долларов США – собственные.

По другому инвестиционному проекту (№ 2) организуется производство пневматических ударников вместе с комплексом необходимого бурового инструментария (в частности, буровых коронок). Пневматический ударник является частью бурового станка и используется в качестве машины ударного действия, автоматически наносящей удары по торцу буровой коронки в процессе нефтегазодобывающих работ; пневмоударники предназначены для бурения взрывных скважин на открытых горных работах и в подземных условиях шахт.

На продукцию, выпускаемую по проекту, имеется необходимая документация. Составлен маршрутный технологический процесс изготовления деталей пневматических ударников и буровых коронок. Определены необходимые материалы, комплектующие и их поставщики, а также недостающее технологическое оборудование. Опытная партия пневматических ударников с комплексом буровых коронок уже прошла успешные испытания в производственных условиях шахт концерна «Норильский никель» и шахты «Северопесчаная» (г. Красноуральск).

Отечественными аналогами продукции можно считать изделия Старооскольского и Кыштымского механических заводов, но предлагаемые изделия по проекту, прежде всего, имеют улучшенное качество при сравнительно невысокой цене. Также к числу отличительной особенностью проектной продукции следует отнести полное (сто-процентное) использования сечения корпуса для создания рабочих площадей ударника-основы и повышения энергетических параметров. Наконец, необходимо отметить возможность крепления буровых коронок у пневматических ударников, осуществляющуюся при помощи круглой шпонки, предотвращающей её выпадение, что увеличивает срок службы продукции по проекту по сравнению с аналогами.

В ходе предварительно проведенного экспертами маркетингового исследования определены сегменты отечественного рынка сбыта, в числе которых – шахты АО «Богословское рудоуправление» (г. Красноуральск), АО «Гороблагодатское рудоуправление» (г. Кушва), «Шерегешское рудоуправление» (г. Таштагол), «Медная шахта» (г. Красноуральск), АО «Норильский никель» (г. Норильск) и «Абаканское рудоуправление». Предполагаемый объем производства пневматических ударников составляет от 50 до 800 штук для каждого из предприятий, соответственно буровых коронок – от 250 до 3500 штук. Цена пневматических ударников определена в диапазоне от 267 до 500 долларов США. Период времени от начала инвестирования до начала производства составляет один год. Общий объем капиталовложений в проект равен 500 тысяч долларов США, из них 40% (200 тысяч долларов США) – собственные средства, 60% (300 тысяч долларов США) – заёмные. Срок окупаемости проекта составляет 3 года.

Несмотря на то, что ТЭК в России является одной из приоритетных отраслей промышленности, в которую осуществляются капиталовложения отечественными и зарубежными инвесторами, в оборонные предприятия, производящие высокотехнологичную наукоёмкую продукцию для нефтегазового комплекса, средств вкладывается мало. Здесь сказывается и риск

потери капитала при возможной неудаче проекта, и длительность процедуры оформления необходимой документации, и ряд других факторов. Разрядить сложившуюся ситуацию предлагается с помощью комплекса мер, в частности, по разработке и закреплению на законодательном уровне системы критериев, определяющих ограничения для иностранного капитала по участию в российских предприятиях, а также стимулирующих инвесторов к участию в проектах, например, посредством сокращения до трех лет срока давности по применению последствий недействительности ничтожных сделок [3]. Нельзя обеспечить полную, стопроцентную безопасность инвестиций, но возможно минимизировать основные риски. Практика показывает, что для инвесторов больший интерес представляют комплексные интегрированные решения, сочетающие разработки в сфере ТЭК с другими областями, например, системной безопасности.

В соответствии с проектом № 3 организуется территориальная автоматизированная система обеспечения безопасности буровых и плавучих платформ на морском шельфе. Эффективная длительная защита морских буровых платформ достигается благодаря уникальной конструкции системы, в которую, помимо подводных станций наблюдения за окружающей обстановкой, входят активные гидроакустические буи, центр управления позиционными и маневренными силами безопасности (например, экологическими службами), и линия связи с центром управления. Согласно заявленным техническим характеристикам, станция наблюдения обеспечивает мониторинг подводной и надводной ситуации с радиусом обнаружения

крупноразмерной подозрительной цели - от 5 до 8 км, малоразмерной - 500 м. Потребность в системе по проекту № 3 предприятий и организаций ТЭК только в РФ, по экспертным оценкам, превышает 60 штук в год.

**Выводы:**

1. Предприятия ОПК РФ выпускают конкурентоспособную высокотехнологичную продукцию, востребованную на внутреннем и внешнем рынках. Капиталовложения в инвестиционные проекты российских оборонных предприятий будут способствовать развитию отечественного производства. В публикации представлены проекты (№№ 1-3) ФГУП «Серовский мехзавод» и ФГУП «ЦНИИ «Гидроприбор».

2. Необходимо законодательное регулирование для создания более благоприятных условий в сфере инвестирования в производство продукции для ТЭК на предприятиях ОПК РФ с внесением изменений в соответствующие нормативно-правовые документы.

**Литература:**

1. Москвин В.А. Стратегическая конкурентоспособность России на фоне мировой экономики // «Внешнеэкономический бюллетень», № 11, 2004. – С. 3-10.

2. Зименков Р.И. Прямые инвестиции США в экономике России // «Внешнеэкономический бюллетень», № 11, 2004. – С. 48-55.

3. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. – «Российская газета», № 86 (3755), 26.04.05. – С. 3, 4.