

МИНИСТЕРСТВО ОБОРОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное учреждение «Главный научно-
исследовательский испытательный центр робототехники»

**ТРУДЫ ПЕРВОЙ ВОЕННО-НАУЧНОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ**

Роботизация Вооруженных Сил Российской Федерации

Москва, 2016

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫЧАГ В РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

УДК 336.648.8

Стецюк Н.П., к.т.н., заместитель директора закрытого акционерного общества «Гознак-лизинг», (ЗАО «Гознак-лизинг»), г. Москва, stezyk@gznleasing.ru.

Аннотация

Рассматриваются состояние и этапы финансирования проектов по государственному оборонному заказу. В условиях сложной экономической обстановки государство вынуждено проводить секвестирование ряда капиталоемких проектов, включая проекты реализуемые в рамках НИР и ОКР. При этом промышленные организации не в полной мере используют возможности инвестиционного финансирования, которое является неотъемлемой частью современной экономики.

Ключевые слова: промышленная организация, предприятия ВПК, финансирование по ГОЗ, инвестиционное финансирование.

Анализируя состояния разработки перспективных образцов, можно говорить, что на этапе научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ финансирование осуществляется планомерно, в рамках научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, и особых проблем при этом не возникает.

Проблемы в большинстве своем возникают на этапе внедрения созданного опытного образца в производство и носят как организационный, так и финансовый характер.

Основные проблемы при размещении гособоронзаказа на промышленных организациях предприятий:

1. Состояние технической оснащенности производства, в частности предприятий военно-промышленного комплекса (ВПК).

Ситуация на предприятиях сложилась сложная в силу накопившихся последние годы проблем. Сложность заключена в том, что в условиях нестабильности отечественной экономики предусмотренные федеральным бюджетом средства на техническое перевооружение в требуемом объеме на эти цели выделены не были (на 2012–2014 гг. предусматривалось около 440 млрд. руб.).

По данным Военно-промышленной комиссии при Правительстве Российской Федерации, модернизации подлежат более 1700 предприятий оборонного комплекса, при этом потребность в финансовых средствах составит не менее 5 трлн. рублей. Так, доля морально и физически устаревшего оборудования на предприятиях продолжает оставаться значительной. По оценкам экспертов, доля оборудования на предприятиях ВПК с возрастом менее 10 лет составляет всего лишь 3-5%, в своем большинстве используется оборудование, выпущенное в 60-70-х годах прошлого века, которое находится за пределами нормативного срока эксплуатации и износ его составляет 60-80%.

Более того, санкции в отношении России также не способствовали наращиванию технической оснащенности отечественных предприятий.

Иначе говоря, для развертывания производства и выпуска продукции, отвечающей современным требованиям, необходимо высокотехническое станочное оборудование и зачастую специализированное.

Учитывая, что отечественное станкостроение последние 20 лет не развивалось, а закупка импортного оборудования осуществлялась минимальными партиями, для формирования производственной линии необходима поставка (допоставка) оборудования

из-за рубежа, что предполагает значительное отвлечение финансовых средств, а также характеризуется временными потерями.

Фактически, такая ситуация сложилась в любой из промышленных отечественных организаций.

2. Ко второй, не менее значимой проблеме, необходимо отнести весь комплекс временных потерь, возникающих на этапе конкурсных процедур и размещения заказа на предприятии.

Так, с момента размещения заявки на информационном портале и до авансирования проекта срок составит от одного до двух месяцев. При этом, если размещение закупки проводится в рамках ГОЗ, то данный срок составит не менее трех месяцев (заключение договоров с банком о банковском сопровождении, открытие спецсчетов непосредственно как самим исполнителем, так и всей кооперацией по проекту и др.). Дополнительно исполнитель по ГОЗ (Исполнитель) обязан получить банковскую гарантию и предоставить ее заказчику ГОЗ (Заказчик).

При этом по устоявшейся практике Исполнитель приступает к подготовке производства только после авансирования данных работ, даже в том случае если он является единственным исполнителем. В нынешних сложных экономических условиях существуют реальные риски недофинансирования проекта (секвестирования объемов), удорожания сырья и возрастания стоимости услуг со стороны кооперации, в конечном счете, возможен отказ Заказчика от обязательств по данному проекту. В силу этого авансирование проекта будет являться подтверждением намерений со стороны Заказчика и фактически началом производственных работ.

3. Следующий проблемный этап – это развертывание и подготовка производства.

Данный этап предусматривает развертывание технологической линии для цикла производства с требуемыми техническими параметрами и возможностями.

Следовательно, необходимо производственное оборудование, обеспечивающее полный, а в случае кооперации - частичный производственный цикл с требуемым уровнем качества.

Проведенный ранее анализ позволяет утверждать, что для открытия производственной линии возникнет необходимость доукомплектования современным высокотехнологичным оборудованием импортного производства, которое необходимо приобрести и поставить из-за рубежа с учетом всего комплекса мероприятий по изготовлению, поставке, таможенному оформлению и ввозу срок составит не менее трех месяцев. В общей сложности временные затраты от момента проведения авансирования до ввода в эксплуатацию требуемого оборудования (с учетом его поставки) составят более шести месяцев.

Временные рамки ГОЗ не предусматривают таких длительных сроков задержки при развертывании производства. Частично сократить временные затраты позволяет инвестиционное финансирование, которое представлено на отечественном рынке услуг двумя направлениями: кредитование и использование механизма финансовой аренды (лизинга). Кредитование давно заняло свое достойное место, и можно отдать должное, что до конца 90-х годов оно являлось единственной формой инвестиционного финансирования на постсоветском пространстве, и только после выхода Федерального закона от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» возможности инвестиционного финансирования были увеличены.

Каждый из этих механизмов имеет свои различия и преимущества, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнение механизмов кредитования и финансовой (аренды) лизинга

КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ	ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ
Налоговые преимущества, оптимизация налогообложения	
Налогооблагаемая прибыль уменьшается на:	- В лизинговые платежи включаются все расходы по финансированию сделки, а также амортизация объекта лизинга с коэффициентом ускорения (до 3)
- величину расходов по процентам (частично в зависимости от величины ставки ЦБ РФ и предельной процентной ставки)	
- величину амортизации (без возможности применения коэффициента ускорения)	- Лизингополучатель, в свою очередь, согласно законодательству, относит на себестоимость сумму лизинговых платежей в полном объеме.
- при кредитовании прямые расходы, на первый взгляд, составляют меньшую сумму, чем расходы при лизинге но...	- Но при лизинге за счет оптимизации налога на прибыль и принимаемого к зачету НДС суммарные расходы меньше расходов при приобретении оборудования в кредит на 8-10%.
Амортизация имущества	
- По окончании погашения кредита на балансе предприятия находится оборудование по действительной рыночной стоимости (с учетом обычной амортизации)	- За счет применения коэффициента ускорения амортизации по окончании договора лизинга лизингополучатель приобретает в собст-венность за символическую плату предмет лизинга, обладающий высокой рыночной стоимостью
Сохранение ликвидности предприятия	
- Задолженность по заемным средствам (кредитам) учитывается на балансе компании как текущие краткосрочные обязательства	- Оборудование отражается на балансе лизинговой компании, а у лизингополучателя задолженность по лизинговому договору учитывается на забалансовом счете
- Ухудшаются показатели ликвидности (соотношение собственных и заемных средств), что влечет за собой ограничение по привлечению дополнительных заемных средств	- Использование лизинга только улучшает экономические показатели в части соотношения собственных и заемных средств. Такое улучшение связано с тем, что новое оборудование позволяет увеличивать объемы реализации продукции или услуг без увеличения пассивов баланса (обязательств). Возможность лизингополучателя по привлечению дополнительных займов и кредитов не снижается.
- При приобретении в кредит на предприятие ложатся все обязательства по балансовому учету имущества, начислению амортизации, учету обязательств перед банком и начислению процентов по привлеченным средствам	- В то же время своевременная оплата лизинговых платежей является такой же кредитной историей, как и при банковском кредитовании
	При лизинге лизинговая компания принимает на себя учет имущества, начисление амортизации, выплату соответствующих налогов и управляет долгом перед кредитной организацией. Лизингополучатель только проводит операции по списанию на себестоимость периодических лизинговых платежей.

Анализ позволяет выделить несколько основных преимуществ механизма лизинга перед кредитными продуктами банков:

Экономия на налогах. Поскольку юридически лизинг является арендой, лизинговый платеж в полном объеме можно отнести в затраты на себестоимость продукта и уменьшить таким образом налог на прибыль. Если же вы приобретаете то же самое имущество с помощью банковского кредита, то, согласно Налоговому кодексу, к затратам вы сможете отнести не весь платеж, а только начисленные банком проценты.

Ускоренная амортизация. Налоговый кодекс позволяет амортизировать приобретаемые в лизинг основные средства в три раза быстрее, чем купленные в кредит. Таким образом, к моменту окончания лизингового договора и выкупа арендатором имущества в собственность, его номинальная стоимость минимальна. Это позволяет

минимизировать налоговые платежи (налог на имущество по основным средствам уменьшается в три раза). В отличие от лизинга основные средства, приобретаемые с помощью банковского кредита, амортизируются в общем порядке.

Простота получения. Как правило, оформить договор лизинга гораздо проще, чем банковский кредит. Как и при оформлении кредита, при лизинге передаваемое имущество является основным обеспечением, но до окончания выплат находится оно в собственности лизингодателя. Поэтому, если предмет лизинга является ликвидным активом (а это относится к подавляющему большинству заключаемых договоров лизинга), требования к арендатору гораздо либеральнее, чем к заемщику. В частности, не придется переводить счета компании в банк, выдающий кредит, или подтверждать кредитную историю.

Удобные сроки и график платежа. Банковские кредиты бизнесмены, как правило, могут получить на 1-2 года. Сроки лизингового соглашения могут достигать 5 лет. Кроме того, механизм лизинга предусматривает возможность погашения платежей в зависимости от сезонности бизнеса. То есть, если оборудование используется, например, только в теплое время года, то в договоре лизинга возможно прописать внесение платежей с апреля по октябрь.

Избавление от лишних хлопот. Поскольку по закону владельцем взятого в лизинг имущества в течение всего срока действия договора является лизингодатель, то и все заботы по оформлению документов и техническому обслуживанию он берет на себя. Например, если речь идет о коммерческом транспорте, то все хлопоты, связанные со страхованием, постановкой на учет, прохождением ТО и др. лизингодатель, как правило, берет на себя. Если имущество куплено в кредит, заниматься всем этим лизингополучателю придется самостоятельно.

Учитывая, что лизинг в ряде случаев остается единственным возможным источником инвестиций, то в последние годы значительно расширены возможности финансовой аренды (лизинга), издана расширенная нормативная правовая база, позволяющая использовать данный экономический инструмент не только в интересах коммерческих предприятий, но и в интересах предприятий ВПК.

Так, фактически с конца 2013 г. сфера лизинговых услуг в Российской Федерации расширена до закупок основных средств цехового назначения, участвующих в выпуске продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу. Основание в таблице 2.

Таблица 2. Содержание приказа Минпромэнерго России от 23 августа 2006 г. № 200

Приказ Минпромэнерго России от 23 августа 2006 г. № 200 (в ред. приказа Минпромторга России от 07.11.2013 N 1773)	Арендные (лизинговые) платежи за основные средства цехового назначения» относятся к затратам и учитываются в стоимости выпускаемой продукции.
---	---

Также в целях совершенствования механизма регулирования цен на продукцию, поставляемую по ГОЗ, в Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» были включены положения, направленные на сглаживание конфликтных ситуаций между государственным заказчиком ГОЗ и единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком) при определении цены государственного контракта (таблица 3).

Таблица 3. Особенности банковского сопровождения.

<p>275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» от 29 декабря 2012 г. с учетом изменений, внесенных 159-ФЗ от 29.06.2015 г.</p>	<p>Особенности банковского сопровождения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - банковское сопровождение ГОЗ; - определены права и обязанности исполнителей по ГОЗ; - определен порядок открытия специальных счетов в уполномоченных банках для расчетов по сделкам ГОЗ; - установлен режим использования отдельного счета; - установлен перечень операций, совершение которых по отдельному счету не допускается;
--	--

В Закон о гособоронзаказе включена норма, согласно которой при заключении контракта путем размещения ГОЗ у единственного исполнителя допускается применение одного из следующих видов цен на продукцию по ГОЗ:

- 1) ориентировочная (уточняемая) цена;
- 2) фиксированная цена;
- 3) цена, возмещающая издержки.

Норма, изложенная в данных нормативных правовых актах не только ужесточает контроль за расходованием бюджетных средств на выполнение ГОЗ, но и предполагает более широкое привлечение инвестиционного финансирования проектов в интересах обороны и безопасности страны.

Выводы

1. Для реализации программ и проектов в рамках государственного оборонного заказа, одного бюджетного финансирования не достаточно, необходимо использовать все имеющиеся экономические инструменты, в частности инвестиционное финансирование.

2. Использование лизингового механизма предприятиями ВПК позволит своевременно провести модернизацию и техническое перевооружение предприятий, своевременно наладить выпуск продукции и выполнить ГОЗ в требуемые сроки.

3. Более эффективно использовать денежные средства предприятий, увеличивать производительность труда и уменьшать себестоимость продукции.

Список литературы

1. Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» № 275-ФЗ (в редакции от 29.06.2015 г. №159-ФЗ)».
2. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
3. Федеральный закон от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
4. Приказ Минпромэнерго России от 23 августа 2006 г. № 200 (в ред. приказа Минпромторга России от 07.11.2013 № 1773).