Лавринов Г.А., доктор экономических наук, профессор
Подольский А.Г., доктор экономических наук, старший научный сотрудник
Баханович Д.Н., кандидат технических наук

Формирование цен на вооружение и военную технику: проблемы и пути их решения[1]

В статье проанализировано современное состояние нормативного правового и методического обеспечения формирования цен на вооружение и военную технику, выявлены основные проблемы, решение которых позволит повысить эффективность использования бюджетных средств, а также предложены направления совершенствования ценообразования.

В настоящее время формирование цен на вооружение и военную технику (ВВТ) регламентируется рядом нормативных правовых документов, направленных на повышение объективности и обоснованности формирования цен, основными из которых являются:

– Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»;

– постановление Правительства РФ от 4 ноября 2006 г. № 656 «Об утверждении Правил определения начальной цены государственного оборонного заказа путем проведения торгов, а также цены государственного контракта в случае размещения государственного оборонного заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)»;

– постановление Правительства РФ от 25 января 2008 г. № 29 «Об утверждении Правил формирования цен на вооружение и военную технику, которые не имеют российских аналогов и производство которых осуществляется единственным производителем»;

– приказ Минэкономразвития России от 16 апреля 2008 г. № 104 «Об утверждении Порядка применения индексов цен и индексов-дефляторов по видам экономической деятельности при прогнозировании цен на вооружение и военную технику, поставляемую по государственному оборонному заказу»;

- Методические рекомендации по формированию начальной цены государственного контракта при размещении государственного оборонного заказа путем проведения торгов, введенные в действие директивой Министра обороны РФ от 28 января 2008 г. № 205/2/26 и указанием начальника вооружения Вооруженных Сил РФ – заместителя Министра обороны РФ от 9 февраля 2008 г. № 331/1/206.

Анализ результатов практического применения перечисленных выше документов и практики ценообразования на вооружение и военную технику (работы, услуги), закупаемую как у единственных поставщиков, так и по результатам проведения торгов (конкурсов), позволил выявить ряд существенных проблем в данной области и сформировать направления их решения.

В первую очередь – это отсутствие федерального органа исполнительной власти, отвечающего за политику в области ценообразования, в том числе на вооружение и военную технику. Отсутствие указанного органа негативно сказывается на решении всего комплекса проблем в области ценообразования, на эффективности взаимодействия федеральных органов исполнительной власти при разработке новых и

1 Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ № 09-06-13506.

доработке существующих нормативных правовых актов в данной области.

Поскольку процесс ценообразования затрагивает все этапы технического оснащения Вооруженных Сил РФ от обоснования и формирования планов развития ВВТ до размещения заказов на предприятиях промышленности и контроля их выполнения, то поиск решения проблем должен осуществляться комплексно с учетом этих этапов.

На этапе формирования мероприятий планов развития ВВТ одной из важных проблем является сложность обоснования их стоимостных показателей в условиях непрогнозируемого роста цен на вооружение и военную технику.

Одним из возможных путей решения указанной проблемы является внедрение в практику формирования плановых документов верхних лимитных цен, рассчитанных с учетом эффекта от боевого применения (использования в ходе повседневной деятельности) воинских формирований и/или его уровня технического совершенства, что позволит поставить барьер на пути неэффективного использования бюджетных средств.

Верхняя лимитная цена представляет собой верхний предел цены, превышение которого приводит к неэффективному с военно-экономической точки зрения расходованию финансовых ресурсов. Ее определение представляет собой достаточно трудоемкий процесс, связанный с необходимостью оценки эффективности создаваемых образцов, но оно необходимо.

Оценка верхней лимитной цены особенно актуальна в условиях отсутствия конкурентной среды и стремления потенциальных исполнителей заказа к значительному завышению цены за счет учета в ней научно-технических и производственно-технологических рисков. Это может привести к тому, что цена будет очень высокой и создание образца ВВТ окажется нецелесообразным с военно-экономической точки зрения.

В условиях дефицита финансовых ресурсов заключение контрактов по таким ценам приведет к неэффективному расходованию денежных средств.

Одной из проблем, непосредственно связанной с ценообразованием на вооружение и военную технику, являются ошибки в прогнозировании макроэкономических показателей социально-экономического развития страны, существенное расхождение планируемых и реальных темпов инфляции, приводящие, как правило, к снижению нормы рентабельности заданий ГОЗ, вплоть до отрицательных величин, и отказу предприятий ОПК от их выполнения вследствие экономической непривлекательности.

Кроме того, негативное влияние на ценообразование оказывает и существенное несовпадение фактических годовых индексов потребительских цен и индексов цен на промышленную продукцию с индексами цен на вооружение и военную технику, а также расхождение в росте цен на различные виды вооружения и военной техники. В результате проиндексированные с использованием индексов потребительских цен и индексов цен на промышленную продукцию стоимостные показатели мероприятий по созданию ВВТ не отражают объективно происходящих в военном секторе экономики процессов ценообразования. Указанная проблема усугубляется отсутствием механизма компенсации непредвиденных расходов на создание вооружения и военной техники, вызванных причинами макроэкономического характера, например, мировым финансовым кризисом.

Уменьшить расхождение между планируемыми и фактическими ценами на вооружение и военную технику позволит формирование специальных индексов цен и их дифференциация по ее видам. Для этого необходимо исходя из специфики производства различных видов вооружения и военной техники определить перечень индексов цен, которые должны обосновываться при прогнозировании цен на вооружение и военную технику, и разработать порядок их применения не только на этапе планирования, но также при размещении и реализации заданий ГОЗ.

Кроме этого, решению проблем при формировании планов развития вооружения и военной техники будет способствовать определение органа государственной

власти, ответственного за разработку технико-экономических исходных данных, используемых при их обосновании.

На этапе размещения заказов основной проблемой ценообразования на вооружение и военную технику является низкий уровень конкурентной среды, что не обеспечивает эффективного снижения цены в ходе торгов.

Следует отметить, что даже при наличии конкурентной среды может иметь место искусственное снижение цен, используемое предприятиями для проникновения на новый рынок вооружения и военной техники. Такие предприятия, как правило, не имеют опыта в создании вооружения и военной техники и в связи с этим выполнение ими заказа может быть связано со значительными научно-техническими и производственно-технологическими рисками.

В связи с этим целесообразно доработать Федеральный закон № 94-ФЗ, повысив «вес» показателей, используемых для выбора исполнителя заказа, характеризующих их научно-технический и производственно-технологический потенциал.

Важно отметить такую проблему, как отсутствие гибкого механизма, учитывающего специфику вооружения и военной техники при формировании ее цены.

Предпочтение использованию твердой фиксированной цены при размещении заказа на создание вооружения и военной техники в условиях непредсказуемого роста цен (тарифов) на товары (услуги) естественных монополий приводит к тому, что предприятие, как было отмечено, вынуждено учитывать в цене финансово-экономические и производственно-технологические риски. Это может привести к существенному возрастанию цены на ВВТ. Применение модели с возмещением издержек для реализации высокорискованных проектов, связанных с созданием образцов ВВТ новых поколений, позволит избежать свойственного фиксированной цене завышения стоимости контракта за счет учета рисков. Но при этом заказчик должен иметь возможность расторгнуть государственный контракт, если затраты исполнителя превысят определенный предел, характеризующий военно-экономическую нецелесообразность дальнейшей реализации мероприятия, и осуществлять всесторонний контроль хода работ по контракту, иметь детальную и постоянную (например, ежеквартальную) плановую и фактическую отчетность по основным подсистемам образца (в том числе по отдельным элементам затрат).

В связи с изложенным основным направлением решения рассматриваемой проблемы является, по нашему мнению, использование различных моделей цены при создании сложных (наукоемких) образцов вооружения и военной техники в зависимости от их специфики.

На этапе реализации планов развития ВВТ и контроля экономических показателей хода их выполнения важной проблемой в области ценообразования является рост ее себестоимости.

Причинами этого являются:

– непрогнозируемый рост цен на материалы, сырье и комплектующие, а также отсутствие налаженной системы контроля над их уровнем;

– увеличение стоимости вооружения и военной техники вследствие дополнительных расходов организаций (предприятий) ОПК по оплате услуг банков и страховщиков.

Особенно рост цен ощущается при приобретении полуфабрикатов и комплектующих у предприятий-монополистов (например, металлургические предприятия по производству полуфабрикатов из специальных сплавов и материалов), на которых государственный контроль за ростом цен фактически отсутствует. Кроме того, приобретение полуфабрикатов в малом, и даже единичном количестве, из-за малых объемов заказа на производство образцов ВВТ, способствует дополнительному росту цен. Сказанное в полной мере относится и к стоимости материалов.

В настоящее время на предприятия кооперации (на соисполнителей) положения Федерального закона № 94-ФЗ не распространяются. Это приводит к тому, что головные предприятия вынуждены завышать цены для компенсации риска повышения цен соисполнителями либо в ходе

выполнения контракта запрашивать дополнительные ассигнования. Кроме этого, если на головном предприятии цена определяется путем индексации, а на предприятиях кооперации она определяется методом прямого счета, то в результате происходит снижение рентабельности головного исполнителя. Это может привести к тому, что выполнение заказа станет для него нерентабельным.

Особое внимание при создании материалоемких образцов ВВТ следует обратить на контроль за применением на предприятиях норм расходов сырья и материалов при производстве вооружения и военной техники, соответствующих текущему состоянию технологической базы предприятий. Контроль за неэффективным (нецелевым) использованием финансовых ресурсов невозможен без нормативного документа, регламентирующего порядок определения состава затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемых в рамках ГОЗ, по аналогии с приказом Минпромэнерго России 2006 года № 200 «Об утверждении Порядка определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу», а также внедрения на всех предприятиях ОПК раздельного учета затрат.

Что касается процентных ставок по кредитам, то как показала практика, их реальные значения превышают размер ставок, определенных приказом Минпромэнерго России 2006 года № 200. Поэтому использование кредитов, с одной стороны, приводит к повышению себестоимости вооружения и военной техники, а с другой – к уменьшению получаемой предприятием прибыли.

Основными направлениями решения рассмотренного комплекса проблем, связанного с ростом себестоимости ВВТ, по нашему мнению является:

Во-первых, концентрация финансовых ресурсов на выпуске требуемого количества образцов ВВТ за максимально короткое время, а не растягивание выпуска на длительное время (что позволит на программном периоде реализовать большое количество мероприятий, а, следовательно, будет способствовать повышению эффективности использования финансовых ресурсов).

Во-вторых, включение ряда предприятий кооперации в реестр единственных поставщиков российского вооружения и военной техники, а также поставщиков важнейших видов сырья, материалов и комплектующих для ОПК.

В-третьих, выделение группы банков для кредитования заданий ГОЗ на льготных условиях под гарантии государства.

В-четвертых, разработка «Порядка определения состава затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемых по государственному оборонному заказу» и системы контроля за расходованием организациями ОПК финансовых ресурсов.

Негативное влияние на процесс ценообразования на ВВТ оказывает отсутствие действенного механизма по стимулированию исполнителей ГОЗ к снижению издержек производства.

В условиях, когда размер прибыли предприятия зависит от величины издержек, заинтересовать исполнителя в их снижении можно только в том случае, если он, по крайней мере, получит не меньшую прибыль при снижении издержек. Как для предприятия, так и для государства снижение издержек выгодно, так как повышается конкурентоспособность отечественного вооружения и военной техники на внешнем рынке.

Кроме того, возможность перевода части сэкономленных издержек в прибыль дает предприятию свободу выбора направлений расходования финансовых ресурсов исходя из приоритетности решения текущих задач, что позитивно скажется и на качестве выполнения заказа.

Такими приоритетами могут выступать:

– развитие научно-технической и производственно-технологической базы;

– материальное поощрение работников;

– улучшение социальных условий работников и др.

Включение в прибыль объема сэкономленных издержек будет способствовать

внедрению ресурсосберегающих технологий и повышению производительности труда, что также будет способствовать сдерживанию роста цен на будущие заказы.

Общей проблемой в области ценообразования является низкий уровень развития информационного обеспечения процессов формирования и контроля цен на вооружение и военную технику. Недостаток данных, характеризующих состояние научно-технической и производственно-технологической базы, используемой для создания образцов ВВТ, и сведений, всесторонне отражающих процесс формирования стоимости, приводит к снижению уровня обоснованности цен на вооружение и военную технику, а также принимаемых решений по вопросу военно-экономической целесообразности создания перспективных образцов ВВТ.

Следует отметить, что имеет место тесная взаимосвязь ценообразования с уровнем развития научно-технической и производственно-технологической базы организаций ОПК, которая в значительном числе организаций находится на низком уровне. Устаревшее оборудование не обеспечивает повышения производительности труда и снижения энергопотребления, а также приводит к затягиванию сроков разработки и производства ВВТ и, как следствие, к ее удорожанию, что оказывает негативное влияние на объемные показатели реализации планов развития ВВТ. Поэтому для объективной оценки потребных финансовых ресурсов на реализацию планируемых мероприятий заказчикам и научно-исследовательским организациям Минобороны России необходима информация, полно характеризующая состояние научно-технической и производственно-технологической базы организаций ОПК и динамику их развития в плановый период.

Важнейшей составной частью процесса прогнозирования цен и размещения заказов является сбор, систематизация и анализ технико-экономической информации по завершенным мероприятиям, а также данные о ходе реализации выполняемых мероприятий. Их наличие необходимо для анализа инфляционных процессов, выработки предложений по сдерживанию их роста, разработки методического обеспечения прогнозирования цен. Следует отметить, что в настоящее время отсутствует эффективная система сбора, обработки и передачи стоимостных и временных показателей, данных о трудоемкости, энергоемкости и другой информации, всесторонне характеризующей процесс ценообразования в организациях ОПК.

Для решения проблемы информационного обеспечения процесса ценообразования целесообразно создать информационно-аналитическую систему, обеспечивающую мониторинг цен на вооружение и военную технику и основных факторов, влияющих на их рост. При этом в указанной системе должен быть определен порядок доступа к информации научно-исследовательских организаций Минобороны России и занесения в систему результатов ее анализа. Это позволит повысить степень обоснованности стоимостных показателей планов развития ВВТ и эффективность контроля стоимостных показателей их реализации.

Проведение мониторинга цен на вооружение и военную технику целесообразно организовать по следующим уровням:

– на государственном уровне – Росстатом на основе статистической отчетности о динамике цен;

– на ведомственном уровне – Минпромторгом России по отдельному перечню сырья, материалов, комплектующих, используемых исключительно в целях выполнения государственного оборонного заказа, на основании дополнительно направляемых форм учета и отчетности;

– на исполнительском уровне – государственными заказчиками в форме анализа структуры цены на вооружение и военную технику;

– на производственном уровне – исполнителями заданий государственного оборонного заказа путем учета затрат на основании унифицированных форм учета, составления отчетности на основе полного и достоверного учета обоснованных и документально подтвержденных затрат.

В качестве источников получения первичной информации предлагается использовать:

– унифицированные формы учета и отчетности предприятий – исполнителей государственного оборонного заказа;

– реестры государственных контрактов и отчетов государственных заказчиков о ходе выполнения государственного оборонного заказа.

И наконец, решить задачу в области совершенствования ценообразования на ВВТ невозможно без наличия профессионально подготовленных специалистов в органах военного управления, научно-исследовательских организациях и военных представительствах Минобороны России.

Качественное решение изложенных выше проблем в области ценообразования на ВВТ возможно только в случае, если в основу практической деятельности будет положен принцип баланса интересов заказчика и исполнителя. Тогда и заказчики, и предприятия ОПК будут заинтересованы в скорейшей реализации предлагаемых путей решения проблем в области ценообразования.

Список использованных источников:

1. Лавринов Г.А., Подольский А.Г. Нормативно-методическое обеспечение ценообразования на продукцию военного назначения // Военная мысль. – 2004. – № 12.

2. Лавринов Г.А., Подольский А.Г. Направления совершенствования системы ценообразования на продукцию военного назначения // Материалы научных чтений по авиации, посвященные памяти Н.Е. Жуковского. М: ВВИА им. Н.Е. Жуковского, 2004 г.

3. Подольский А.Г. Состояние и проблемы развития методической базы ценообразования в новых экономических условиях // Сб. научных трудов «Проблемы военной науки», вып.22, ЦВНИ МО РФ, 2006 г.

4. Рахманов. А.А., Буренок В.М., Лавринов Г.А. Контроль ценообразования военной продукции – пути решения проблемы // Военно-экономический вестник. – 2002. – № 1.

5. Буренок В.М., Лавринов Г.А., Подольский А.Г. Оценка стоимости военной научно-технической продукции – пути решения проблемы // Военная мысль. – 2001. – № 3.