Подольский А.Г., доктор экономических наук, старший научный сотрудник

Принципы формирования начальной цены контракта на продукцию оборонного назначения[1]

В статье сформулированы принципы формирования начальной цены контракта на продукцию оборонного назначения, дополняющие существующие принципы государственного регулирования цен, и раскрыта их суть.

В настоящее время опубликовано значительное количество работ в области ценообразования на продукцию оборонного назначения (ПОН) [1–5 и др.]. Однако приведенные в них теоретические и методические материалы не в полной мере отражают системный характер ценообразования. Это связано в первую очередь с тем, что недостаточно уделяется внимания разработке принципов ценообразования и, в особенности, принципов формирования начальной цены контракта на продукцию оборонного назначения.

Важность разработки данных принципов обусловлена вступлением в действие Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Закон регулирует размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд, в том числе устанавливает единый порядок размещения заказов в целях обеспечения единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов, эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирования такого участия, развития добросовестной конкуренции, совершенствования деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов, обеспечения гласности и прозрачности размещения заказов, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов.

Законом установлены способы размещения заказа:

– путем проведения торгов в форме конкурса, аукциона, в том числе аукциона в электронной форме;

– без проведения торгов (запрос котировок, у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), на товарных биржах).

В соответствии с этим законом заказчик должен определять начальную цену государственного контракта, которая указывается им в извещении о проведении конкурса. В настоящее время для этого используются Методические рекомендации по формированию начальной цены государственного контракта при размещении государственного оборонного заказа путем проведения торгов. Однако в них отсутствуют четкие рекомендации (правила) по определению начальной цены контракта, что не способствует рациональному использованию финансовых ресурсов.

Следует отметить, что в Концепции государственного регулирования цен на продукцию военного назначения, одобренной решением ВПК при Правительстве Российской Федерации, приведены принципы государственного регулирования цен. Однако, они не в полной мере учитывают практическую сторону формирования заказывающими органами начальной цены контракта на ПОН.

В целях придания методическому обеспечению обоснования начальной цены контракта на продукцию оборонного назначения целостного характера и практиче-

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

ской направленности актуальным является разработка принципов определения начальной цены контракта, дополняющих существующие принципы государственного регулирования цен. Ниже изложены принципы определения начальной цены контракта и раскрывается их суть.

1. При обосновании начальной цены контракта должны рассматриваться стоимостные показатели альтернативных образцов ПОН – существующего (существующих) и перспективного.

При формировании плановых документов (государственной программы вооружения, государственного оборонного заказа) необходимо учитывать, что существующий образец ПОН «конкурирует» за право своей закупки и эксплуатации с образцом ПОН нового поколения. Показателями, которые характеризуют процесс «конкуренции» альтернативных образцов ПОН, являются эффект от их применения и потребные затраты на решение поставленных задач с использованием существующего образца ПОН и образца нового поколения на всем программном периоде.

2. Начальная цена контракта должна определяться с учетом затрат на реализацию всего жизненного цикла образца ПОН и обеспечивающих систем.

Контракт заключается в интересах реализации одного из мероприятий планового документа:

– научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

– закупки продукции оборонного назначения;

– ремонт продукции оборонного назначения.

Кроме указанных программных мероприятий составными частями жизненного цикла образца ПОН являются такие мероприятия, как капитальное строительство и эксплуатация, а также утилизация.

Необходимость учета всех затрат обусловлена их взаимосвязью. Так, увеличение затрат на разработку создает предпосылки для создания более надежного и долговечного образца ПОН, что позволит снизить затраты на закупки и эксплуатацию его на программном периоде.

И наоборот, сокращение затрат на разработку может привести к выходу на испытания образцов с недостаточно отработанными подсистемами, что может вызвать превышение запланированных затрат на этапе корректировки рабочей и конструкторской документации и доработки опытного образца, а также в процессе его эксплуатации. Это, в свою очередь, приведет к увеличению полных предстоящих затрат на реализацию жизненного цикла образца ПОН.

Принимая решение о значении начальной цены контракта, необходимо учитывать, что оно влияет на уровень полных предстоящих затрат на реализацию жизненного цикла образца ПОН, определяемых по формуле:

$$C_{\text{ПЗ}}(t_P) = C_{НИОКР}(t_P) + C_З(t_P) + C_{КР}(t_P) + C_{КС}(t_P) + C_Э(t_P) + C_У(t_P) + C_{ОС}(t_P), \quad (1)$$

где:

$C_{НИОКР}(t_P)$ – затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

$C_З(t_P)$ – затраты на закупки образцов ПОН на всем жизненном цикле образца ПОН;

$C_{КР}(t_P)$ – затраты на капитальный ремонт на всем жизненном цикле образца ПОН;

$C_{КС}(t_P)$ – затраты на капитальное строительство на всем жизненном цикле образца ПОН;

$C_Э(t_P)$ – затраты на эксплуатацию на всем жизненном цикле образца ПОН;

$C_У(t_P)$ – затраты на утилизацию образцов ПОН;

$C_{ОС}(t_P)$ – затраты на реализацию жизненного цикла обеспечивающих систем, обусловленные созданием и эксплуатацией (боевым применением) образцов ПОН.

Все слагаемые, входящие в выражение (1), должны быть приведены к расчетному моменту времени $t_{\text{Р}}$.

Обозначим через $C_{ПЗ\ ПО}(t_{\text{Р}})$ полные затраты на реализацию жизненных циклов

перспективного образца ПОН и обеспечивающих систем. Указанные затраты зависят от уровня цен на реализацию отдельных мероприятий его жизненного цикла (при прочих равных условиях).

В соответствии с первым принципом, для обоснования начальной цены контракта необходимо осуществить сопоставление суммарных предстоящих (начиная с момента времени начала планового периода) затрат на НИОКР, закупки ПОН, капитальное строительство под монтаж, эксплуатацию, капитальный ремонт и утилизацию, соответствующих перспективному и альтернативному (альтернативным) образцам ПОН. Для краткости указанные затраты будем называть полными предстоящими затратами.

Допустим, что существует альтернативный образец ПОН, который уже создан и может обеспечить достижение требуемого уровня эффекта на плановом отрезке времени. Обозначим затраты на реализацию тех стадий его жизненного цикла и обеспечивающих систем, которые лежат на отрезке времени, ограниченным началом и концом жизненного цикла перспективного образца ПОН, через $C_{ПЗ\ САО}(t_Р)$.

Так как контрактная цена может быть равна или меньше начальной цены контракта, то при ее обосновании необходимо учитывать начальные цены на реализацию всех стадий жизненного цикла образца ПОН и соответствующие им полные предстоящие затраты.

Тогда для обеспечения целесообразности реализации жизненного цикла перспективного образца ПОН необходимо, чтобы начальные цены контрактов на ПОН обеспечивали выполнение неравенства:

$$C_{ПЗ\ ПО}(t_Р) < C_{ПЗ\ САО}(t_Р) .$$

Таким образом, обоснование начальной цены контракта путем сопоставления предстоящих (начиная с момента времени начала планового периода) полных затрат на реализацию жизненных циклов двух альтернативных образцов ПОН (перспективного и существующего) позволяет обеспечить эффективное использование финансовых ресурсов.

3. При обосновании начальной цены контракта должна проводиться оценка ее военно-экономической рациональности.

Совершенствование ПОН вероятного противника, а, следовательно, и появление новых задач, которые должны решать ВС РФ, требует создания более совершенных образцов ПОН, обладающих соответственно более высокими тактико-техническими характеристиками по сравнению с существующими образцами, что, с одной стороны, обеспечивает достижение более высокого уровня эффекта от их применения, а с другой – требует, как правило, затрат значительных финансовых ресурсов на реализацию жизненного цикла ПОН.

В условиях рыночной экономики стоимостные показатели продукции оборонного назначения определяются путем сопоставления потребительских свойств альтернативных (конкурирующих) образцов ПОН и полных предстоящих затрат на реализацию их жизненных циклов.

Как правило, для реализации мероприятий стадий жизненного цикла образца ПОН нового поколения (модернизированного образца ПОН) требуются дополнительные финансовые ресурсы по сравнению с существующими образцами – аналогами (типовыми образцами). Для заказчика (потребителя продукции) важен обоснованный рост цены продукции. Причем допускаемый рост стоимостных показателей программных мероприятий, соответствующих новому образцу ПОН, зависит от степени возрастания эффекта от его применения по сравнению с существующим образцом.

Поэтому формирование стоимостных показателей должно осуществляться в неразрывной связи с эффектом, который планируется достигнуть при применении образца ПОН.

Начальные цены контрактов на перспективную продукцию оборонного назначения являются рациональными с военно-экономической точки зрения, если выполняются следующие условия:

А. Полные предстоящие затраты на реализацию жизненного цикла перспективного образца ПОН, рассчитанные при усло-

вии равенства контрактной цены и начальной цены контракта, не превышают аналогичных затрат при использовании для решения поставленных задач существующих (альтернативных) образцов ПОН, то есть должно выполняться условие:

$$C_{ПЗ\ ПО}\left(t_{Р}\middle|Ц_{НИОКР} = Ц^{Н}_{НИОКР}, Ц_{З} = Ц^{Н}_{З}, Ц_{КС} = Ц^{Н}_{КС}, Ц_{Э} = Ц^{Н}_{Э},\right.$$
$$\left. Ц_{КР} = Ц^{Н}_{КР}, Ц_{У} = Ц^{Н}_{У}\right) < C_{ПЗ\ САО}\left(t_{Р}\right), \quad (2)$$

где:

$Ц_{НИОКР}, Ц_{З}, Ц_{КС}, Ц_{Э}, Ц_{КР}, Ц_{У}$ – цены контрактов (затраты) на реализацию программных мероприятий;

$Ц^{Н}_{НИОКР}, Ц^{Н}_{З}, Ц^{Н}_{КС}, Ц^{Н}_{Э}, Ц^{Н}_{КР}, Ц^{Н}_{У}$ – начальные цены контрактов (затраты) на реализацию программных мероприятий;

Б. Начальные цены мероприятий стадий жизненного цикла образца ПОН должны принадлежать областям допустимых значений соответствующих затрат заказчика, ограниченных слева минимально допустимыми затратами (нижняя лимитная цена), а справа максимально допустимыми затратами (верхняя лимитная цена), то есть должно выполняться условие:

$$Ц_{Н\,i}\left(t_{Р}\right) \in \left(Ц_{\min\ i}\left(t_{Р}\right), Ц_{\max\ i}\left(t_{Р}\right)\right), \quad (3)$$

где:

$Ц_{Н\,i}\left(t_{Р}\right)$ – начальная цена контракта (в ценах, приведенных к $t_{Р}$-му моменту времени), заключаемого в интересах реализации *i*-го мероприятия в ГПВ;

$Ц_{\min\ i}\left(t_{Р}\right)$ – минимально допустимая цена контракта (в ценах, приведенных к $t_{Р}$-му моменту времени), заключаемого в интересах реализации *i*-го мероприятия в ГПВ;

$Ц_{\max\ i}\left(t_{Р}\right)$ – лимитная цена контракта (в ценах, приведенных к $t_{Р}$-му моменту времени), заключаемого в интересах реализации *i*-го мероприятия в ГПВ.

Необходимость учета минимально допустимой цены контракта обусловлена дифференциацией организаций и предприятий ОПК по уровню развития научно-технической и производственно-технологической баз, что непосредственно влияет на потребные затраты и сроки создания продукции оборонного назначения. Так, если уровень их развития недостаточен для выполнения заказа, то ему необходимы дополнительное время и финансовые ресурсы для достижения требуемого уровня их развития.

Кроме того, необходимо учитывать, что создание перспективного образца ПОН является сложным процессом, включающим разработку множества подсистем, требующих взаимной увязки как между собой, так и с обеспечивающими их функционирование системами, а также привлечение большого количества соисполнителей.

Каждый соисполнитель имеет, в общем случае, отличающиеся экономические параметры, уровень развития научно-технической и производственно-технологической баз, портфель заказов, а также планы развития. Поэтому будут отличаться и минимально допустимые цены при различном составе исполнителей заказа.

Таким образом, для каждого потенциального головного исполнителя и соисполнителей контракта существует индивидуальная область допустимых значений контрактной цены, ограниченная справа верхней лимитной ценой, а слева нижней лимитной ценой. Исходя из этого, значение $Ц_{\min\ i}\left(t_{Р}\right)$ должно удовлетворять условию:

$$Ц_{\min\ i}\left(t_{Р}\right) = \min_{j}\left\{Ц_{\min\ i1}\left(t_{Р}\right), Ц_{\min\ i2}\left(t_{Р}\right), \ldots, Ц_{\min\ ij}\left(t_{Р}\right), \ldots, Ц_{\min\ iN}\left(t_{Р}\right)\right\} \quad (4)$$

где:

$Ц_{\min\ ij}\left(t_{Р}\right)$ – минимально допустимая цена контракта при выполнении *i*-го мероприятия *j*-м вариантом состава кооперации;

N – общее возможное число вариантов состава кооперации для выполнения *i*-го мероприятия.

Следует отметить, что так как минимально допустимые цены контракта, входящие в правую часть выражения (4), определяются с использованием методического обеспечения, обладающего определенной погрешностью, то надо учитывать существование риска того, что объема финансовых ресурсов $Ц_{\min i}(t_{\text{Р}})$ будет недостаточно для реализации *i*-го мероприятия. Поэтому важно не просто рассчитать уровень минимально допустимой цены контракта, но и оценить величину указанного вида риска. Если он превышает приемлемый для заказчика уровень, то следует увеличить минимально допустимый уровень цены, чтобы достичь приемлемого уровня риска.

Выполнение соотношений (2), (3) и (4) обеспечивает целесообразность для заказчика с военно-экономической точки зрения заключение контракта. Если указанное неравенство не выполняется, то существует альтернативный вариант достижения требуемого эффекта с использованием существующих образцов ПОН.

На практике может оказаться, что заявленные в проектных материалах потенциальным исполнителем заказа затраты на реализацию мероприятий жизненного цикла образца ПОН не являются рациональными с военно-экономической точки зрения. В этом случае заказывающим органам целесообразно либо отказаться от реализации (включения в плановый документ) мероприятий, либо предложить потенциальному исполнителю заказа проработать вопрос о снижении затрат. При этом важно рассматривать не отдельное мероприятие, а весь комплекс мероприятий жизненного цикла и утилизацию.

Данный принцип позволяет сформировать диапазон цены (область допустимых значений), в котором должна находится прогнозная контрактная цена ПОН для обеспечения военно-экономической рациональности расходования финансовых ресурсов.

4. Все стоимостные показатели, используемые для обоснования начальной цены контракта, должны быть приведены к сопоставимому виду.

Необходимость выполнения указанного принципа обусловлена тем, что реализация мероприятий планов развития ПОН осуществляется в меняющихся макроэкономических условиях, которые находят отражение в уровне цен на сырье и материалы, размерах тарифов на перевозки, в налоговых ставках и других экономических параметрах.

В связи с этим, для использования стоимостных показателей завершенных мероприятий для оценки планируемых мероприятий необходимо осуществить приведение разновременных затрат к единому моменту времени с использованием индексов-дефляторов. При этом важно в максимальной степени учесть специфику производства рассматриваемого вида продукции оборонного назначения, так как ошибки в приведении затрат приведут к ошибкам в оценке начальной цены контракта.

5. Для формирования начальной цены контракта должны быть разработаны альтернативные подходы, отличающиеся объемом исходных данных.

Указанный принцип, в случае его реализации, обеспечивает возможность обоснования начальной цены контракта при различном объеме исходных данных и уровне проработки перспективного образца ПОН. Для его выполнения методическое обеспечение должно представлять собой совокупность методов (способов) оценки стоимостных показателей мероприятий стадий жизненного цикла образца ПОН, позволяющих проводить расчеты в интересах формирования долгосрочных (5 и более лет), среднесрочных (2-3 года) и краткосрочных (1 год) планов развития ПОН.

6. Начальная цена контракта сложной системы (комплекса) продукции оборонного назначения должна декомпозироваться на начальные цены составных частей ПОН.

Указанный принцип имеет важное значение для образцов ПОН, представляющих собой сложные технические системы большой размерности, такие как космические, ракетные, авиационные и морские комплексы, которые включают в себя раз-

нородные подсистемы, имеющие значительные отличия в конструктивно-компоновочных решениях, создание которых требует значительных финансовых ресурсов (двигательная установка, планер, бортовое радиоэлектронное оборудование и др.).

Для создания каждой такой подсистемы может проводится конкурс, для которого необходимо обосновывать начальную цену контракта. В связи с этим важно не только определять начальную цену на образец ПОН в целом, но и оценивать начальные цены на создание каждой его составной части.

7. При формировании начальной цены контракта должен учитываться уровень конкуренции между производителями продукции оборонного назначения.

Формирование цен на продукцию оборонного назначения осуществляется в рыночных условиях хозяйствования. Одним из ключевых понятий, выражающих сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции. В общем случае под конкуренцией понимается взаимоотношение между производителями по поводу установления цен и объемов предложения продукции на рынке. Поскольку для продукции оборонного назначения объем закупок установлен в государственной программе вооружения и уточнен в государственном оборонном заказе, то в военном секторе экономики под конкуренцией понимается взаимоотношение между предприятиями оборонно-промышленного комплекса по поводу установления цен на продукцию оборонного назначения.

В зависимости от степени свободы конкуренции различают четыре типа рынка:

– чистой (совершенной или свободной) конкуренции;

– монополистической конкуренции;

– олигополистической конкуренции;

– чистой монополии.

Продукция оборонного назначения приобретается на рынках всех указанных типов, так как включает в себя как товары, изготавливаемые в гражданском секторе экономики, для которого характерны все типы рынков, так и вооружение и военную технику, приобретаемую на рынках олигополистической конкуренции и чистой монополии. Перечисленные типы рынка в различной степени влияют на уровень начальной цены, так как характеризуются различным числом покупателей и продавцов, взаимодействующих на рынке.

Изложенные выше принципы могут быть учтены при совершенствовании существующего методического обеспечения определения начальной цены контракта.

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.