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

Инструменты управления ценообразованием при разработке и реализации плановых документов по созданию продукции военного назначения[1]

В статье приведена классификация инструментов ценообразования на продукцию военного назначения по стадиям ценообразования и раскрыта их сущность.

Важнейшими стоимостными показателями, используемыми при разработке и реализации плановых документов, являются прогнозные цены программных мероприятий, начальные и контрактные цены заданий государственного оборонного заказа (ГОЗ) [17]. В них находят отражение конъюнктура цен на сырье и материалы, трудоемкость, уровень заработной платы, производительность труда, спрос на продукцию и ее характеристики, уровень конкуренции и другие факторы. Указанные факторы могут действовать разнонаправленно, способствуя либо удорожанию продукции, либо ее удешевлению. В результате формируется так называемая равновесная контрактная цена.

Прогнозные, начальные и контрактные цены фактически являются выходными показателями системы ценообразования. Именно «системы ценообразования», так как ценообразование можно трактовать как процесс преобразования исходных данных экономического, организационного, технического и технологического характера, осуществляемый с использованием совокупности инструктивно-методических документов и законодательных актов, которые можно рассматривать как взаимосвязанные элементы, объединенные единой целью – формирование прогнозных, начальных и контрактных цен.

Для заказчика процесс ценообразования начинается при формировании долгосрочного планового документа – государственной программы вооружения (ГПВ), в котором каждому программному мероприятию ставится в соответствие прогнозная контрактная цена. Затем он продолжается при разработке ГОЗ, в ходе которой формируются начальные цены контрактов (при наличии конкурентной среды) и уточняются прогнозные цены программных мероприятий (при отсутствии конкурентной среды), и заканчивается выполнением государственного оборонного заказа.

Неотъемлемой составной частью процесса реализации ГОЗ являются торги (торговые переговоры). Они важны как для заказчика, так и для каждого потенциального исполнителя заказа. Для первого – это процедура, позволяющая разместить заказ и начать реализацию запланированного программного мероприятия (задания государственного оборонного заказа), а для второго – это возможность получить необходимые для этого финансовые ресурсы, требующиеся, во-первых, для поддержания и развития научно-технической и производственно-технологической базы, позволяющей создавать продукцию, выполнять работы, оказывать услуги, конкурентоспособные не только на внутреннем, но и внешнем рынках, во-вторых, для обеспечения устойчивого финансово-экономического состояния организации, в-третьих, для сохранения кооперационных связей организаций в оборонно-промышленном комплексе (ОПК).

1 Статья подготовлена по гранту Президента Российской Федерации для поддержки ведущих научных школ РФ № НШ-3850.2012.10.

Формируя начальную цену заказчик, с одной стороны, стремится минимизировать свои расходы, а с другой – сделать заказ экономически привлекательным для организаций ОПК, что является необходимым условием размещения заказа в рыночных условиях хозяйствования и находит отражение в его цене. Экономическая привлекательность заказа способствует возникновению (сохранению) конкурентной среды, что заставляет организации ОПК дорожить репутацией добросовестного исполнителя, выполняющего заказ качественно и в установленные контрактом сроки.

В результате торгов (торговых переговоров) осуществляется формирование контрактной цены государственного оборонного заказа. Торги (торговые переговоры) характеризуются активным участием в ценообразовании организаций ОПК, пытающихся в рамках действующего законодательства заключить государственный контракт на наиболее выгодных для себя условиях, выполнение которых, как правило, способствует росту цены. Этому эффективно противодействует конкуренция потенциальных исполнителей. Однако достаточно большое количество заказов могут выполнить только единственные поставщики (исполнители, подрядчики). Преодолеть сложившийся монополизм весьма трудно, как правило, из-за необходимости наличия дорогостоящей уникальной научно-технической и производственно-технологической базы, опыта работы в узком сегменте рынка и сложившейся кооперации, а также режимного характера работ.

Рисунок 1 – Стадии ценообразования на продукцию военного назначения

В результате взаимодействия заказчика и потенциальных (единственных) исполнителей заказов формируются цены государственных контрактов. Затем в процессе реализации заказов в зависимости от вида моделей цен и макроэкономических условий может осуществляться корректировка контрактных цен.

Составной частью ценообразования является оценка продолжительности реализации программного мероприятия (задания ГОЗ). Это обусловлено тем, что реализация программного мероприятия (задания ГОЗ) может осуществляться в течение более одного года и в связи с этим прогнозная (начальная, контрактная) цена, в общем случае, не является только точечной оценкой предстоящих суммарных бюджетных расходов, а характеризуется распределением финансовых ресурсов по годам планового периода.

При изменении продолжительности выполнения программного мероприятия (задания ГОЗ) происходит перераспределение финансовых ресурсов по годам, что в связи с отличающимися, в общем случае, годовыми значениями индексов цен и условно постоянными расходами исполнителя может привести к изменению суммарных расходов бюджетных средств на его реализацию. Не зная продолжительности программного мероприятия (задания ГОЗ) и конкретные годы планового периода, в которые он должен выполняться, невозможно сформировать прогнозную (начальную, контрактную) цену.

В связи с этим, далее прогнозные (начальные, контрактные) цены будут рассматриваться в неразрывной взаимосвязи с определением продолжительности реализации программного мероприятия (задания ГОЗ).

На рисунке 1 схематично показаны четыре последовательно реализуемых стадии ценообразования.

Таким образом, процесс ценообразования охватывает длительный период времени (от начала формирования долгосрочного плана до завершения реализации государственного контракта), который может достигать нескольких десятков лет. В течение этого времени, как правило, меняются макроэкономические показатели экономики страны и микроэкономические показатели организаций ОПК, которые спрогнозировать достоверно невозможно, могут уточняться характеристики планируемой к созданию продукции военного назначения (ПВН)[1], сроки ее разработки и динамика поставок. В этих условиях заказчик принимает те или иные решения, прямо или косвенно влияющие на размер цены, то есть осуществляет управление ценообразованием. Его качество в существенной степени зависит от того, насколько полно используются инструменты управления ценообразованием.

В настоящее время вопросам управления в сфере экономики посвящено значительное количество работ. Главное внимание в них уделяется изложению основ управления, включающих принципы и методы управления организацией, управленческие типы организационных структур, социально-психологические особенности отношений в коллективе и эффективность управления [1]; методологии выработки управленческих решений, включающих требования к их качеству и эффективности решений, методологических основ обеспечения конкурентоспособности стратегических решений, технологии разработки, реализации, анализа и контроля управленческих решений [2, 3].

Имеются также публикации, посвященные управлению проектами и затратами предприятия, в которых дается систематизированное изложение методологических, организационных и технологических основ управления проектными работами, планирования себестоимости продукции, анализа затрат на ее производство и реализацию [4, 5].

1 К продукции военного назначения относятся вооружение, военная и специальная техника, материальные средства, комплектующие изделия (работы, услуги), научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы, а также военное и вещевое имущество, закупаемое по государственному оборонному заказу [10].

Особо следует отметить работу, посвященную управлению ценами [6], в которой рассмотрены базовые концепции ценообразования, основы формирования эффективной ценовой политики, стратегии и тактики ценообразования хозяйствующего субъекта в рыночной экономике, государственного регулирования цен и управления элементами цены. Изложены методики регулирования и расчета цены на продукцию производственно-технического назначения, особенности установления цен при реализации долгосрочных проектов, а также проанализированы сущность и последствия ведения ценовых войн.

Кроме перечисленных работ вопросы управления ценообразованием в гражданском секторе экономики рассмотрены в многочисленных публикациях отечественных специалистов [7, 8, 9 и др.].

Что касается управления ценообразованием в военном секторе экономики, то здесь следует отметить действующие нормативные правовые документы, прежде всего:

«Концепцию государственного регулирования цен на продукцию военного назначения» [10], в которой обоснована необходимость реформирования порядка регулирования цен на продукцию военного назначения, поставляемую по государственному оборонному заказу, а также изложены цель и основные направления государственного регулирования цен;

постановление Правительства РФ от 4 мая 2012 г. № 441 «О некоторых вопросах определения начальной цены (цены) государственного контракта по государственному оборонному заказу», уточняющее Правила определения начальной цены государственного контракта[1] и Правила формирования цен на российское вооружение и военную технику, которые не имеют российских аналогов и производство которых осуществляется единственным производителем[2];

Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе», который устанавливает правовые основы государственного регулирования отношений, связанных с формированием, особенностями размещения и выполнением государственного оборонного заказа, определяет основные принципы и методы государственного регулирования цен на товары, работы, услуги по государственному оборонному заказу. Кроме того, имеются и другие нормативные правовые документы, в которых отражены вопросы ценообразования при поставках продукции (выполнении работ, оказании услуг) по государственному оборонному заказу, приведенные в [11].

Отдельные аспекты управления ценообразованием на ПВН, такие как прогнозирование контрактных цен и оценка финансового риска, изложены в работах [12-20].

Несмотря на многочисленность публикаций и документов, в них отсутствует комплексное рассмотрение состава инструментов, которые в процессе управления могут применяться заказчиком при ценообразовании на ПВН, а также их сущности. Это не позволило к настоящему времени решить задачу формирования нормативной правовой базы и инструктивно-методического обеспечения ценообразования, объединенных единым замыслом и целью – повышение эффективности использования бюджетных средств при формировании и реализации ГПВ и ГОЗ. При этом необходимо отметить, что ценообразование является одним из механизмов, с помощью

1 Постановление Правительства Российской Федерации от 4 ноября 2006 г. № 656 «Об утверждении Правил определения начальной цены государственного контракта при размещении государственного оборонного заказа путем проведения торгов, а также цены государственного контракта в случае размещения государственного оборонного заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)».

2 Постановление Правительства Российской Федерации от 25 января 2008 г. № 29 «Об утверждении Правил формирования цен на российские вооружения и военную технику, которые не имеют российских аналогов и производство которых осуществляется единственным производителем».

которого может быть обеспечено эффективное использование бюджетных средств.

В этой связи представляется актуальным систематизация инструментов управления ценообразованием, без которых невозможно достичь указанной цели.

Правомерность использования понятия «инструмент» в области управления ценообразованием подтверждается его определением, данным в Словаре русского языка [21], в котором приводится следующая его трактовка. Под «инструментом» понимается «средство, способ, применяемый для достижения чего-либо».

Для эффективного использования бюджетных средств при управлении ценообразованием на ПВН заказчику необходимо, по нашему мнению, обеспечить выполнение комплекса условий:

1. Объективное формирование прогнозной (начальной, контрактной) цены.

2. Планирование рациональной динамики производства (ремонта) образцов.

3. Соответствие прогнозной (начальной, контрактной) цены продукции военного назначения ее качеству.

4. Учет неопределенности при определении (прогнозировании) контрактной цены.

5. Стимулирование снижения издержек и повышения качества продукции военного назначения.

Сформулированные условия являются базовыми и могут быть при необходимости расширены. Выполнение этих условий возможно только при наличии инструментов, которыми мог бы управлять заказчик на соответствующих стадиях ценообразования.

Рассмотрим роль и содержание инструментов управления ценообразованием, которые могут быть использованы государственным заказчиком для обеспечения выполнения первого условия.

Объективное формирование прогнозной (начальной, контрактной) цены

Под объективным формированием прогнозной (начальной, контрактной) цены будем понимать ее определение с использованием разработанного Минобороны России и/или организациями оборонно-промышленного комплекса методического и нормативного правового обеспечения и исходных данных, согласованных с заказчиком.

Методическое обеспечение представляет собой комплекс экономико-математических моделей, позволяющих осуществлять определение прогнозной (начальной, контрактной) цены при различном объеме исходных данных, который в существенной степени зависит от проработанности облика образца, и на различных стадиях ценообразования.

Характерным для первых трех стадий ценообразования является то, что формирование прогнозных, начальных и контрактных цен может осуществляться на различных по протяженности отрезках времени: на долгосрочном (4 года и более), среднесрочном (2-3 года) и краткосрочном (до 1 года). При этом по мере перехода от 1-й ко 2-й, а затем и к 3-й стадиям ценообразования может не только изменяться состав исходных данных, но и уточняться их значения. На 4-й стадии ценообразования может осуществляться корректировка контрактной цены, обусловленная отклонением фактической динамики индексов цен от их прогнозных значений, определенных Минэкономразвития России, а также возникшими в ходе выполнения заказа проблемами научно-технического и производственно-технологического характера, решение которых может потребовать дополнительных времени и объема финансирования.

Для разработки экономико-математических моделей, адекватно отражающих процесс ценообразования, важное значение имеет собственно организация формирования прогнозных оценок контрактных (начальных) цен с использованием методического обеспечения. Здесь возможны, в общем случае, три альтернативных варианта, представленных на рисунке 2.

Первый вариант заключается в том, что методическое обеспечение для формирова-

ния прогнозных, начальных и контрактных цен разрабатывается организациями промышленности, затем направляется заказчику и научно-исследовательским организациям Минобороны России для согласования.

Указанный вариант формирования цены не предусматривает непосредственного участия в разработке методического обеспечения представителей Минобороны России. Следует также отметить, что для применения разработанного организациями промышленности методического обеспечения в организациях Минобороны России может не оказаться необходимых исходных данных, для формирования которых следует знать параметры финансово-хозяйственной деятельности организации, особенности конструкции и технологии создания продукции военного назначения.

Рисунок 2 – Возможные варианты организации формирования прогнозных оценок контрактных (начальных) цен

Второй вариант состоит в том, что методическое обеспечение для формирования прогнозных, начальных и контрактных цен разрабатывается организациями Минобороны России. В этом случае научно-исследовательские организации Минобороны России совместно с заказчиком и потребителями продукции осуществляют разработку ведомственных методик и формирование исходных данных для расчетов. Этот вариант позволяет осуществить контроль за ходом формирования цен со стороны заказчика.

При этом не в полной мере может быть учтена специфика создания ПВН в организациях промышленности, что может привести, во-первых, к разногласиям в процессе проведения торгов (торговых переговоров) по величине цены и продолжительности реализа-

ции заказа, следствием чего может стать затягивание сроков размещения заказов (как имело место в 2011 и 2012 годах), а во-вторых, к необходимости пересматривать сроки реализации запланированных мероприятий, объемы закупок и ремонтов, что негативно отражается на реализации планов технического оснащения Вооруженных Сил Российской Федерации современными образцами ПВН.

Таким образом, рассмотренный вариант также обладает существенным недостатком, негативно влияющим на эффективность использования бюджетных средств.

Третий вариант предусматривает разработку комплекса межведомственных методик в рамках совместно выполняемых НИР организациями промышленности и Минобороны России. Указанный подход свободен от недостатков, присущих каждому из двух вышеуказанных подходов и позволяет не только обеспечить максимально возможный уровень достоверности прогнозных оценок, но и разрешить значительную часть противоречий не во время торгов (торговых переговоров), а до их проведения – в ходе разработки ГПВ и ГОЗ.

Основу комплекса межведомственных методик должны составить, по нашему мнению, принципы ценообразования, направленные на эффективное использование бюджетных средств на всем жизненном цикле образца ПВН.

При реализации рассмотренного варианта, по сути, будет происходить перекрестная экспертиза методического обеспечения и исходных данных как организациями промышленности, так и Минобороны России. Таким образом, третий вариант позволяет избежать недостатков первых двух вариантов и в максимальной степени обеспечить объективность прогнозных оценок контрактных цен, начальных цен контрактов и собственно контрактных цен на первых трех стадиях ценообразования.

Практическая реализация указанного варианта требует проведения значительной работы, связанной с планированием и координацией деятельности организаций различных ведомств, а также принятия согласованных решений в области методического обеспечения процесса ценообразования.

Отсюда следует, что *организация разработки методического обеспечения может рассматриваться в качестве инструмента управления ценообразованием*.

Планирование рациональной динамики производства (ремонта) образцов

Одними из важнейших исходных данных, используемых для формирования прогнозных (начальных, контрактных) цен, оказывающими значительное влияние на цену продукции, являются годовые объемы производства (ремонта) образцов на плановом периоде. Это связано с тем, что издержки производства (ремонта) делятся на условно постоянные и условно переменные. Первые из них не зависят от объема выпуска продукции, изменяющегося в определенных пределах, а вторые - зависят. В связи с этим уменьшение или увеличение количества закупаемой (ремонтируемой) в единицу времени (например, за год) продукции приводит соответственно, к возрастанию или снижению ее цены.

Минимальная себестоимость будет иметь место, когда существующие производственные мощности предприятий ОПК будут использоваться в полном объеме. В этом случае условно постоянные затраты, приходящиеся на один произведенный (отремонтированный) образец, будут минимальными. Поэтому важно спланировать такую динамику закупок по годам планового периода, которая бы обеспечивала минимизацию условно постоянных затрат, приходящихся на один образец ПВН, при условии, что при этом обеспечивается приемлемый уровень военной безопасности государства. При этом динамика закупок образцов должна быть согласована с планами переоснащения предприятий ОПК новым оборудованием и внедрения новых технологий.

Предварительное обоснование рациональной динамики объемов закупок (ремонта) образцов должно быть выполнено на первой стадии ценообразования, а на второй и третьей стадиях она должна быть уточнена исходя из потребностей Вооруженных сил Российской Федерации и других воинских формирований, а также хода реализации переоснащения предприятий ОПК.

Таким образом, *количество закупаемых образцов ПВН и динамика годовых объемов их поставок (ремонта) являются одними из важнейших инструментов управления ценообразованием.*

Соответствие прогнозной (начальной, контрактной) цены продукции военного назначения ее качеству

Способность обеспечения высокого качества ПВН является необходимым условием заключения контракта на ее приобретение в рыночной экономике. Особенно это касается ее военного сектора, являющегося основой обеспечения военной безопасности государства. Наряду с качеством продукции заказчик при принятии решения о заключении контракта на ее закупку (выполнение работы, оказание услуги) особое внимание обращает на цену. Именно комплексный учет качества и цены ПВН позволяет заказчику принять правильное обоснованное решение о целесообразности заключения контракта на закупку ПВН.

При этом необходимо иметь в виду следующее. Так как характеристики ПВН могут меняться при переходе от одной стадии ценообразования к другой, то может варьироваться и ее цена, а значит, может измениться ранее принятое решение о целесообразности реализации программного мероприятия (государственного оборонного заказа).

Для обеспечения эффективного использования бюджетных средств цена ПВН сопоставляется с ее экономической ценностью, под которой понимается цена лучшего из доступных покупателю альтернативных товаров плюс ценность для него свойств данного товара, которые отличают его от этой лучшей альтернативы [23]. Она характеризует максимальный уровень цены, по которой заказчик готов ее закупать (верхняя лимитная цена).

Возможны три случая (см. рисунок 3), отражающие соотношение между ценой новой ПВН и ее экономической ценностью, выраженной в денежных единицах, которая зависит от достигнутого уровня ее качества, а также качества и цены альтернативной продукции.

Первый из приведенных на рисунке 3 случаев отражает ситуацию, когда цена ПВН больше ее экономической ценности. В этом случае закупка рассматриваемой продукции экономически нецелесообразна (экономический выигрыш заказчика $\Delta C_{эв}<0$).

Второй случай отражает ситуацию, когда цена ПВН равна ее экономической ценности. В этом случае экономический выигрыш заказчика $\Delta C_{эв}$ равен нулю и исполнитель заказа при фиксированных издержках получает максимальную прибыль.

Третий случай отражает ситуацию, при которой экономическая ценность рассматриваемой ПВН превышает ее цену. В этом случае для заказчика целесообразно с экономической точки зрения заключение контракта на закупку рассматриваемой продукции военного назначения. При этом имеет место экономический выигрыш заказчика $\Delta C_{эв}$, равный разности экономической ценности рассматриваемой ПВН и ее цены.

Соответствие прогнозной (начальной, контрактной) цены ПВН ее качеству можно обеспечить включением в издержки всех экономически обоснованных затрат, связанных с достижением качества, либо учетом при формировании цены ПВН приращения ее качества относительно альтернативной продукции одного функционального назначения.

Создание высококачественной продукции военного назначения невозможно, если не будут предусмотрены финансовые ресурсы на:

а) оплату труда высококвалифицированных специалистов;

б) оснащение организаций ОПК современным лабораторным, испытательным и производственным оборудованием, а также технологиями.

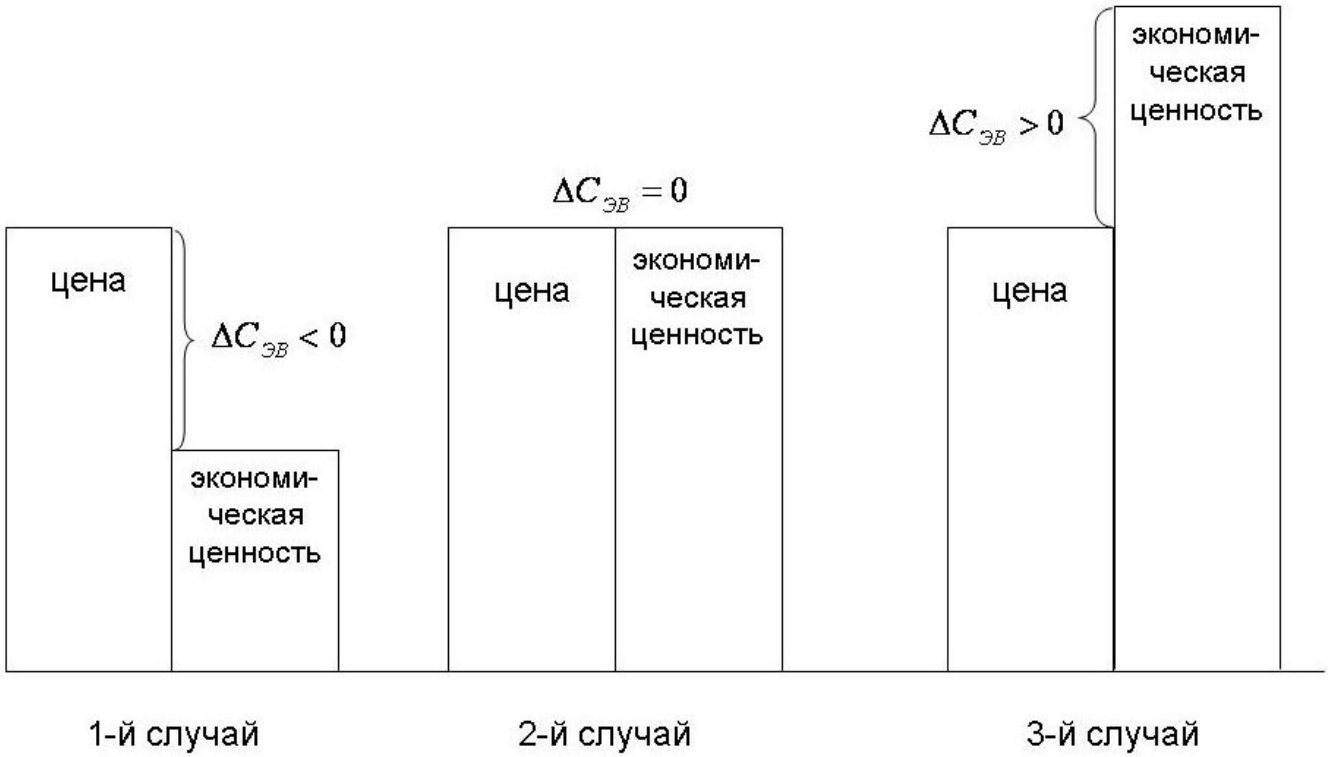

Рисунок 3 – Возможные случаи соотношения цены продукции военного назначения и ее экономической ценностью

Выполнение первого условия может быть достигнуто только при обеспечении соответствующей оплаты труда, которая влияет на уровень себестоимости продукции, а второго – реализацией не только различных программ развития организаций ОПК, например, в сфере управления финансами, повышения производительности труда, управления персоналом и др., но и наличием у организаций достаточного объема собственных финансовых ресурсов, формируемого за счет прибыли. Они могут направить их на выполнение инициативных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также на развитие своей научно-технической и производственно-технологической базы.

Что касается оплаты труда, то ее можно охарактеризовать данными Росстата [1, 2, 3]. Так, если среднемесячная начисленная заработная плата в целом по экономике в 2011 году составила 23 693 руб., то ее разброс составил широкий диапазон – от 10 941 руб. до 56 478 руб. При этом среднемесячная начисленная заработная плата по направлениям экономической деятельности составила: 27 741 руб. по направлению «Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование», а в таких обрабатывающих производствах, от которых непосредственно зависит военная безопасность государства, как «Производство машин и оборудования» – 23135 руб., «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» – 23002 руб., «Производство транспортных средств и оборудования» – 24613 руб., «Химическое производство» – 25409 руб.

Наибольшая оплата труда имеет место по таким видам экономической деятельности как «Производство кокса и нефтепродуктов» – 48 379 руб., «Добыча полезных ископаемых» – 45 242 руб. и «Финансовая деятельность» – 56 748 руб. Такая разница в оплате труда по указанным видам экономической деятельности способствует сдерживанию притока талантливой молодежи в оборонно-промышленный комплекс и ее закрепления в нем.

Уровень оплаты труда в ОПК необходимо привязывать не к среднему уровню по региону, а постепенно повышать до значений, которые имеют место в наиболее привлекательных направлениях экономической деятельности, так как отток (отсутствие притока) высококвалифицированных специалистов наблюдается не только из организаций ОПК, но и из регионов, например, Дальневосточного федерального округа, в которых они расположены.

Кроме того, необходимо развивать региональную инфраструктуру, ее социальную, культурную и спортивную сферы, без которых высококвалифицированный специалист не может принять твердое решение связать не только свою судьбу, но и судьбу своей семьи с регионом и организацией ОПК, в котором она расположена. В связи с этим необходимо стремиться реализовать комплексный подход, заключающийся в обеспечении не только привлекательного уровня оплаты труда, но и развития социальной, культурной и спортивной сфер, одним из финансовых источников которого является прибыль.

Сравнение среднемесячной заработной платы в России и в ведущих зарубежных странах показало, что в США и Франции она выше почти в пять раз, а в Германии – более чем в шесть раз. Высокая оплата труда в указанных странах и хорошие условия работы способствуют оттоку в них из России высококвалифицированных специалистов. Как показывает практика, более высокий уровень оплаты труда и развитая инфраструктура за рубежом являются хорошим стимулом для эффективной работы, что позволяет им создавать продукцию гражданского, двойного и военного назначения, конкурентоспособную на внешнем рынке.

Таким образом, варьирование размером средней оплаты труда и уровнем рентабельности приводит не только к изменению цены ПВН, но и способствует либо созданию предпосылок для производства высококачественной инновационной продукции и эффективного использования бюджетных средств, либо наступлению противоположных негативных явлений. То есть *средняя заработная плата и рентабельность являются действенными инструментами управления ценообразованием на продукцию военного назначения и повышения ее качества (конкурентоспособности)*.

Учет неопределенности при определении (прогнозировании) контрактной цены

Цену и продолжительность выполнения программного мероприятия (задания ГОЗ) достоверно определить (спрогнозировать) не представляется возможным, что обусловлено невозможностью учета в методическом обеспечении всех факторов, оказывающих влияние на стоимостные и временные показатели. То есть методическое обеспечение оценки цены государственного контракта и продолжительности реализации программного мероприятия (задания ГОЗ) характеризуются определенными погрешностями.

Ошибка заказчика в прогнозе средней цены образца и продолжительности реализации программного мероприятия (задания ГОЗ) на этапе формирования планового документа в сторону их занижения при реализации приведет либо к снижению общего числа серийно произведенных и капитально отремонтированных образцов рассматриваемого типа, либо к невыполнению (переносу сроков выполнения) других мероприятий, за счет которых будет осуществляться покрытие дефицита финансовых ресурсов.

Ошибки исполнителей заказа в определении начальной (контрактной) цены могут при-

вести к ухудшению финансово-экономического состояния организации и срыву сроков выполнения заказа.

Отмеченные ошибки приводят к возникновению различных видов риска, основными из которых являются:

- риск того, что прогнозная (начальная, контрактная) цена продукции военного назначения будет меньше ее фактического значения (условно назовем его финансовым риском);

- риск того, что оценка продолжительности выполнения программного мероприятия (задания ГОЗ) будет меньше его фактического значения (условно назовем его технологическим риском).

Указанные виды рисков тем выше, чем дальше находится горизонт прогнозирования в силу возрастания неопределенности в экономической, научно-технической, военной и политической сферах, которые затрагивают как экономику в целом, так и организации ОПК. Поэтому ошибки в оценке цены ПВН при формировании ГПВ могут оказаться выше (при прочих равных условиях), чем при формировании ГОЗ.

Для парирования указанных видов риска заказчик и потенциальный исполнитель стремятся заключить контракт с такими значениями цены и продолжительности, которые, по их мнению, обеспечат им приемлемые финансовые и технологические риски, что, как правило, способствует возрастанию цены государственного контракта и срока его реализации.

Заказчик для парирования указанных рисков стремится заключить контракт с «твердо фиксированной ценой» - чем выше цена, тем меньше (при прочих равных условиях) риск возникновения неблагоприятных событий, связанных с превышением запланированных заказчиком расходов (контрактной цены) и продолжительности реализации программного мероприятия (задания ГОЗ), и наоборот.

Так как реализуемость программных мероприятий (заданий ГОЗ) непосредственно связана с финансовыми и технологическими рисками, то возникает задача их парирования как заказчиком, так и исполнителем заказа.

Проведение мероприятий по парированию рисков может привести к следующим негативным последствиям:

- сокращению номенклатуры планируемых (реализуемых) программных мероприятий (заданий ГОЗ) и объемов поставок образцов вследствие завышения расходов на их создание, в том числе за счет включения в цену заказа страхового взноса;

- ошибочному выводу о военно-экономической нецелесообразности создания перспективных образцов (выполнения работ, оказания услуг) по критерию «эффект – затраты», что снижает эффективность использования бюджетных средств и ослабляет позиции отечественных предприятий оборонно-промышленного комплекса на внешнем рынке.

Поэтому заказчику на первый стадии ценообразования целесообразно формировать такие прогнозные значения контрактной цены и продолжительности программного мероприятия, которые бы соответствовали приемлемым уровням финансового и технологического рисков.

На второй стадии ценообразования как заказчик, так и потенциальные (единственные) исполнители государственных оборонных заказов определяют их продолжительности и формируют начальные цены контрактов (при наличии конкурентной среды) и прогнозные цены контрактов (при отсутствии конкурентной среды) с учетом приемлемых для них уровней финансового и технологического рисков.

На третьей стадии ценообразования в ходе конкурса заказчиком на основе предлагаемых потенциальными исполнителями цен, а также связанных с выполнением заказа финансовых и технологических рисков осуществляется выбор исполнителя государственного оборонного заказа.

При отсутствии конкурентной среды в ходе торговых переговоров заказчик и единственный исполнитель приводят аргументы, обосновывающие приемлемые для них уровни финансового и технологического рисков, а также методические подходы (модели) к определению цены и продолжительности выполнения заказа. В результате переговоров вырабатываются согласованные (компромиссные) значения цены и продолжительности выполнения заказа.

На четвертой стадии ценообразования на основе результатов мониторинга динамики ценообразующих факторов, а также прогноза хода выполнения заказа и изменения ценообразующих факторов в будущем, осуществляется оценка предстоящих финансовых и технологических рисков и при превышении приемлемых для заказчика значений может осуществляться корректировка контрактной цены и продолжительности выполнения заказа.

Таким образом, *финансовый и технологический риски, принимаемые заказчиком и исполнителем заказа в качестве приемлемых для них при формировании прогнозной (начальной, контрактной) цены могут рассматриваться в качестве инструментов управления ценообразованием*.

Рисунок 4 – Затратная концепция ценообразования на продукцию военного назначения

Стимулирование снижения издержек и повышения качества продукции военного назначения на всем жизненном цикле образца

Цена ПВН и ее качество в существенной степени зависят от применяемой концепции ценообразования. В основу ценообразования может быть положена одна из двух концепций: затратная или ценностная [22].

Затратная концепция ценообразования основана на включении в цену всех затрат на производство и реализацию продукции, подтвержденных документами бухгалтерии, и приемлемой прибыли (см. рисунок 4). На первый взгляд указанная концепция представляется самой объективной, так как все затраты подтверждаются документами бухгалтерии. Однако она обладает одним весьма зна-

чительным в рыночных условиях недостатком – не учитывает потребительскую ценность продукции для заказчика и, следовательно, не стимулирует исполнителя к повышению ее качества.

Затратная концепция, по сути, является пассивной, так как в ней отсутствует какое-либо управление формированием цены (кроме ограничения на размер рентабельности [4]), направленное на эффективное использование бюджетных средств.

Следует отметить, что практическая реализация указанной концепции требует, в случае, если продукция ранее не производилась, прогнозирования расхода сырья и материалов; трудоемкости работ, связанных с проведением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, испытаний и производства (ремонта) образцов; количества опытных образцов и других исходных данных, которые характеризуются значительной неопределенностью, особенно при долгосрочном прогнозировании.

Основное достоинство затратной концепции ценообразования состоит в том, что в ее основе лежит калькулирование издержек производства и сбыта продукции, что облегчает контроль расходования финансовых ресурсов заказчиком. Поэтому считается, что цена, определенная с использованием указанного подхода, имеет максимальный уровень обоснованности.

Однако при среднесрочном и долгосрочном прогнозировании цены программного мероприятия (задания ГОЗ) ее оценка, полученная с применением затратной концепции, может иметь весьма незначительную достоверность в силу низкой точности определения необходимых для калькулирования затрат исходных данных.

Рисунок 5 – Ценностная концепция ценообразования на продукцию военного назначения

В качестве других недостатков затратной концепции ценообразования следует отметить:

- рост цены на продукцию военного назначения не увязан с улучшением характеристик (эффектом от применения образца);

- отсутствует взаимосвязь цены с финансовыми и технологическими рисками;

- не реализуется комплексный подход к ценообразованию на всем жизненном цикле (ЖЦ) образца;

- отсутствует экономическое стимулирование исполнителя заказа к повышению качества (конкурентоспособности) образца и экономии бюджетных средств;

- не обосновывается военно-экономическая целесообразность начала (продолжения) реализации жизненного цикла образца.

Указанными недостатками не обладает ценностная концепция ценообразования, суть которой представлена на рисунке 5.

Сопоставление рисунков 4 и 5 показывает, что ценностная концепция ценообразования принципиально отличается от затратной учетом ряда факторов, которые влияют на цену ПВН, а также наличием обратной связи, являющейся неотъемлемой частью любой управляемой системы, в том числе и системы ценообразования.

Ценностная концепция ценообразования отличается от затратной следующими особенностями:

- рассмотрением процесса ценообразования как составной части формирования затрат на реализацию жизненного цикла образца;

- оценкой полных затрат на реализацию жизненного цикла планируемого к созданию образца и его обеспечивающих систем;

- учетом динамики закупок, финансовых и технологических рисков, связанных с созданием ПВН;

- оценкой военно-экономической целесообразности реализации программного мероприятия (задания ГОЗ) и жизненного цикла образца в целом.

Указанные особенности делают необходимым рассмотрение «ценности продукции для потребителя» не только с чисто технической точки зрения (тактико-технические характеристики образца), но и, что особенно важно для эффективного использования бюджетных средств, с учетом эффекта от применения образца и потребных финансовых ресурсов на реализацию жизненных циклов его и обеспечивающих систем.

Важной особенностью ценностного ценообразования является то, что оно реализуется на всех стадиях ценообразования, представленных на рисунке 1. Это позволяет обеспечить эффективное использование бюджетных средств как на стадии планирования, так и на стадии размещения и реализации программного мероприятия (задания ГОЗ).

При использовании затратной концепции ценообразования, полученный с использованием калькулирования или иного методического подхода стоимостной показатель программного мероприятия (задания ГОЗ) рассматривается заказчиком как наиболее вероятная оценка цены государственного контракта (начальной цены).

Если же исходить из ценностной концепции ценообразования, то полученная с использованием калькуляционного или иного подхода оценка цены государственного контракта (начальной цены) должна затем рассматриваться в комплексе с другими стоимостными показателями стадий жизненного цикла образца и его обеспечивающих систем, финансовыми и технологическими рисками, связанными с реализацией программных мероприятий (заданий ГОЗ), и может быть скорректирована с целью обеспечения приемлемых значений указанных видов риска, а также сделан вывод о военно-экономической целесообразности или нецелесообразности реализации жизненного цикла образца.

Из изложенного следует, что концепцию (затратную или ценностную) формирования цены следует рассматривать в качестве инструмента управления ценообразованием.

Составной частью изложенной концепции является стимулирование организаций ОПК посредством их вознаграждения, то есть повышения размера прибыли.

Для стимулирования экономии бюджетных средств может быть использован такой вид цены как «фиксированная цена с долевым распределением разницы между планируемыми и фактическими издержками», указанный в методических рекомендациях об основных видах контрактных цен, применяемых при заключении государственных контрактов, разработанных в соответствии с поручением Правительства Российской Федерации от 20 декабря 1994 г. № ВЧ-П 38-39879 Минэкономики России, и приведенный в письме Минэкономики России от 17 июля 1995 г. № ИМ-663/02-93 «Об основных видах контрактных цен, применяемых при заключении государственных контрактов».

Стимулирование улучшения качества ПВН повышает эффективность использования бюджетных средств, когда за счет сравнительно незначительного объема бюджетных расходов удается создать образец с высокими тактико-техническими характеристиками.

Управление размером прибыли может быть связано не только со стимулированием повышения качества ПВН сверх заданного заказчиком уровня и экономией бюджетных средств, но и с другими факторами, отражающими интересы заказчика и усилия исполнителя заказа.

При формировании размера прибыли необходимо учитывать следующие факторы:

а) вид научно-технической продукции (научная продукция, созданная в результате выполнения научно-исследовательской работы; научно-техническая продукция, созданная в результате выполнения опытно-конструкторской работы; производственная продукция, созданная в результате серийного производства образцов или их капитального ремонта и утилизации);

б) вариант создания образца (образец нового поколения, создаваемый в «революционном» или «эволюционном» вариантах; модернизированный образец, создаваемый в вариантах «незначительной», «средней» и «глубокой» модернизации);

в) вид цены, определяющий распределение финансового риска между заказчиком и исполнителем;

г) срочность выполнения заказа.

Перечисленные факторы позволяют оценить базовую величину прибыли, которая затем может быть скорректирована в зависимости от достигнутого уровня качества ПВН и экономии бюджетных средств.

Использование в качестве *инструмента управления ценообразованием прибыли, величина которой может варьироваться в зависимости от снижения или превышения плановой себестоимости продукции военного назначения, достигнутого уровня ее качества, а также других факторов, будет способствовать повышению эффективности использования бюджетных средств и конкурентоспособности ПВН.*

Изложенные в статье инструменты ценообразования на продукцию военного назначения могут использоваться в заказывающих органах, научно-исследовательских организациях Минобороны России и промышленности при обосновании прогнозных (контрактных, начальных), а также при разработке инструктивно-методического обеспечения управления процессом формирования цен при разработке плановых документов, размещении и реализации заказов. Практическое применение приведенных в статье инструментов ценообразования позволит повысить эффективность использования бюджетных средств, направляемых государством на обеспечение оборонной безопасности государства.

Список использованных источников

1. Бариев С.Р., Березкина Т.Е., Кислякова Н.А., Океанова З.И., Петров А.А. Основы управления: учебное пособие для бакалавров. – М.: Проспект, 2013.

2. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: учебник. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007.

3. Гапоненко Т.В. Управленческие решения: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2008.

4. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. Управление проектами – Ростов н/Д: Феникс, 2009.

5. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007.

6. Лысова Н.А., Чернева Л.Ф. Управление ценами: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010.

7. Абрютина М.С. Ценообразование в рыночной экономике. – М.: Дело и Сервис, 2002.

8. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика. – М.: Финансы и статистика, 2002.

9. Беляева И.Ю., Панина О.В., Головинский В.В. Цены и ценообразование. Управленческий аспект. – М.: КНОРУС, 2004.

10. Концепция государственного регулирования цен на продукцию военного назначения (одобрена решением ВПК при Правительстве Российской Федерации 29 августа 2007 г.).

11. Вопросы контрактных (договорных) отношений и ценообразования при поставках продукции (работ, услуг) по государственному оборонному заказу. Сборник нормативных и методических документов. Выпуск 3. – М.: Издательская группа «Граница», 2008.

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

13. 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.

14. Викулов С.Ф., Подольский А.Г., Косенко А.А. Методический подход к оценке контрактных цен на образцы вооружения и военной техники // Вооружение. Политика. Конверсия. – 2008. – № 3 (81).

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

16. Лавринов Г.А., Подольский А.Г., Баханович Д.Н. Направления совершенствования системы ценообразования на продукцию военного назначения // Вооружение и экономика. – 2010. – № 1 (9).

17. Буренок В.М., Лавринов Г.А., Подольский А.Г. Технико-экономические показатели планов развития продукции военного назначения. Принципы и методы обоснования. – М.: Военный парад, 2006.

18. Буренок В.М., Лавринов Г.А., Подольский А.Г. Оценка стоимостных показателей высокотехнологичной продукции. – М.: Издательская группа «Граница», 2012.

19. Подольский А.Г., Лавринов Г.А., Косенко А.А. Стоимостные показатели продукции военного назначения: теоретические и методические основы оценки / Под ред. заслуженного деятеля науки Российской Федерации, доктора технических наук, профессора В.М. Буренка. – СПб.: ВАТТ им. генерала армии А.В. Хрулева, 2011.

20. Ваучский А.Н. Обеспечение комплексности ценовой политики на этапах формирования и реализации государственного оборонного заказа // Военная мысль. – 2003. – №7.

21. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70000 слов / Под ред. Н.Ю. Шведовой. – 22-е изд., стер. – М.: Рус. яз., 1990.

22. Шуляк П.Н. Ценообразование: учебно-практическое пособие. – 2-е изд. – М.: Издательский Дом «Дашков и Ко», 1999.

23. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование: учебник. – М.: Издательство БЕК, 1999.