

А.Г. Подольский, доктор экономических
наук, профессор

Верхняя лимитная цена: индикатор эффективного расходования бюджетных средств¹

В статье изложена суть верхней лимитной цены для продукции военного назначения, в основу определения которой положены экономические и военные аспекты, а также проведен анализ показателей, аналогичных по своему содержанию, применяемых в гражданском секторе экономики. Приведены принципиальные схемы формирования указанного показателя для двух характерных случаев отражения потребительских свойств продукции военного назначения, встречающихся на практике.

На обеспечение оборонной безопасности государства направляются значительные бюджетные средства, что связано с необходимостью решения сложных задач в условиях нарастающей военно-политической напряженности в мире. В связи с этим результативности их использования уделяется постоянное внимание, осуществляется поиск путей дальнейшего повышения эффективности их расходования заказывающими органами.

В качестве одного из них предлагается введение в практику ценообразования специального индикатора – верхней лимитной цены. В настоящее время в области ценообразования используется ряд сходных по своему смыслу понятий. К ним относятся: «лимит цен», «лимитное ценообразование или упреждающая цена», «предельная величина издержек производства, оплачиваемых заказчиком», «верхний предел цены контракта», «потолок цены».

Первое из перечисленных понятий характеризует предельно допустимый рост или падение цен в течение одной сессии на бирже и используется с целью предотвращения чрезмерных ценовых колебаний и смягчения влияния на них спекулятивных факторов². Понятие «лимитное ценообразование или упреждающая цена» (*limit pricing or entry-forestalling price*) используется в странах с развитой рыночной экономикой олигополистами для формирования ценовой стратегии, направленной на создание «барьеров входа», предупреждающих появление на рынке новых конкурентов³. Остальные из указанных понятий применяются в хозяйственной практике США при заключении государственных контрактов [1].

Несмотря на различную специфику приведенных понятий общим для них является то, что они применяются для обозначения фиксированного уровня затрат, превышение или занижение которых экономически нецелесообразно.

В военной экономике понятие «верхняя лимитная цена» предлагается использовать для характеристики максимально допустимой цены, превышение которой приводит к нецелесообразному с военно-экономической точки зрения расходованию финансовых ресурсов.

При формировании верхней лимитной цены должны учитываться как экономический, так и военный аспекты ценообразования. Это обусловлено тем, что эксплуатируемая продукция военного назначения (ПВН), которая в будущем должна быть заменена как морально и физически устаревшая (далее, для краткости, называемая базовой), конкурирует с перспективной продукцией, которую еще предстоит разработать, серийно произвести и капитально отремонтировать, как с точки зрения необходимых для этого бюджетных затрат, так и ее потребительских свойств.

1 Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ № 17-06-00452.

2 Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.

3 Словарь по экономике / Пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. – СПб.: Экономическая школа. – 2004. – 752 с.

Экономический аспект ценообразования заключается в учете:

- уровня цены базовой продукции, созданной на момент времени, предшествующий году начала разработки перспективной ПВН одного с ней функционального назначения;
- динамики изменения цен под влиянием инфляционных процессов в экономике.

Военный аспект ценообразования при формировании верхней лимитной цены состоит в учете потребительских свойств базовой и планируемой к созданию ПВН, которые выражаются их характеристиками и эффектом от применения (использования).

Сходным по своей сути с верхней лимитной ценой понятием, широко используемым в гражданском секторе экономики, является «экономическая ценность товара».

Под экономической ценностью товара понимается цена лучшего из доступных потребителю товаров-аналогов одного функционального назначения (цена безразличия) плюс выраженная в денежном выражении «ценность отличий» для потребителя в лучшую сторону и минус выраженная в денежном выражении «ценность отличий» для потребителя в худшую сторону [2].

Определение отрицательной и положительной ценности отличий в денежном выражении связано с субъективной оценкой потенциальным потребителем потребительских свойств товаров, для оценки которых у каждого потребителя, в общем случае, может существовать своя шкала ценностей.

Отрицательная ценность отличий имеет место в том случае, если выбранный товар обладает такими потребительскими свойствами по отношению к товару-аналогу, которые негативно оцениваются потребителем. Положительная ценность товара относительно товара-аналога возникает при улучшении важных для потребителя характеристик.

Принципиальная схема формирования значения экономической ценности товара представлена на рисунке 1.

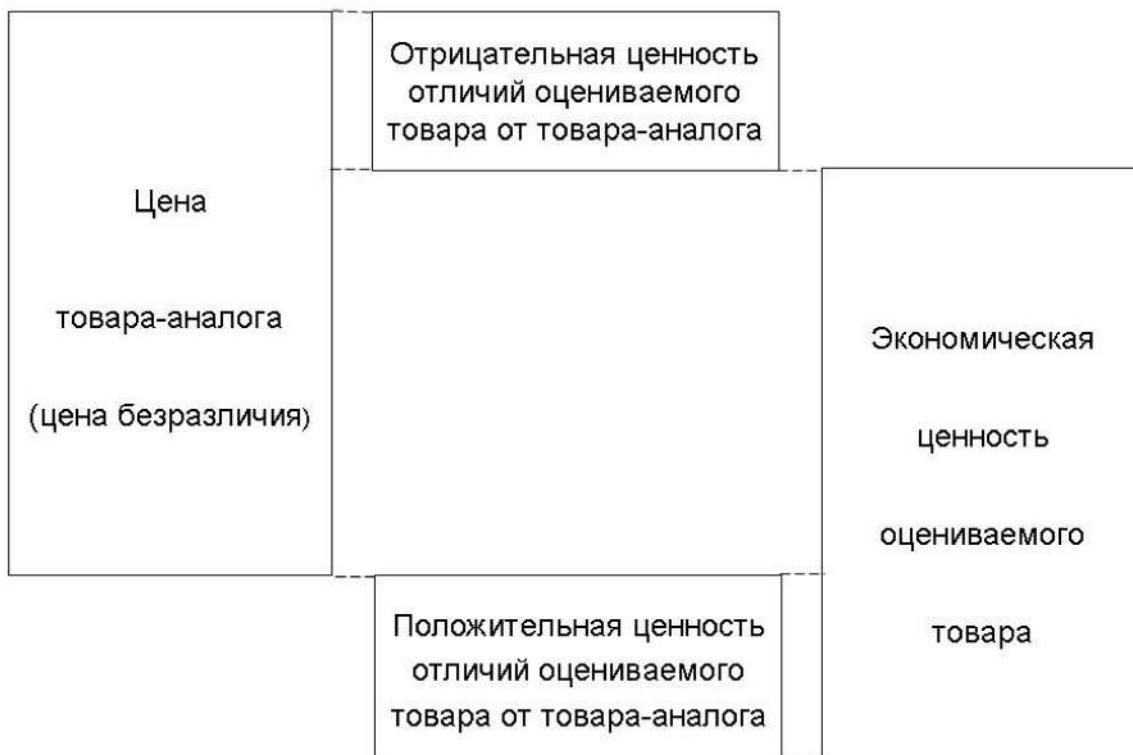


Рисунок 1 – Принципиальная схема формирования экономической ценности товара

В соответствии с указанной схемой экономическая ценность товара определяется по формуле:

$$\mathcal{U}(X_o) = \mathcal{U}(X_A) + \Delta \mathcal{U}_{пц}(X_o, X_A) + \Delta \mathcal{U}_{оц}(X_o, X_A), \quad \Delta \mathcal{U}_{пц}(X_o, X_A) \geq 0, \quad \Delta \mathcal{U}_{оц}(X_o, X_A) \leq 0, \quad (1)$$

где X_A – вектор характеристик товара-аналога;
 X_o – вектор характеристик оцениваемого товара;
 $\mathcal{U}(X_A)$ – цена безразличия;
 $\Delta\mathcal{U}_{пц}(X_o, X_A)$ – положительная ценность отличий оцениваемого товара от товара-аналога;
 $\Delta\mathcal{U}_{оц}(X_o, X_A)$ – отрицательная ценность отличий оцениваемого товара от товара-аналога.

Изложенная логика формирования экономической ценности товара, используемая в гражданском секторе экономики, применительно к военному сектору требует определенных корректировок, обусловленных следующими обстоятельствами:

1. Цену существующей продукции военного назначения некорректно называть «ценой безразличия», потому что полезность для потребителя единицы существующей продукции военного назначения, как правило, не соответствует полезности для потребителя единицы перспективной (альтернативной) ПВН.

2. Для сложной продукции, какой являются, например, авиационные и ракетно-космические комплексы, рассуждения об экономической ценности единицы продукции теряют смысл, если не учитывать характеристики обеспечивающих систем, влияющих на потребительские свойства ПВН. То есть определение положительной и отрицательной ценности продукции невозможно без учета обеспечивающих систем, потребный объем финансирования создания которых может составлять значительную величину.

3. Для определения значений $\Delta\mathcal{U}_{пц}(X_o, X_A)$ и $\Delta\mathcal{U}_{оц}(X_o, X_A)$ отсутствуют экономико-математические модели. В настоящее время указанные показатели в военном секторе можно определить только используя метод экспертных оценок. Однако в этом случае результат будет носить субъективный характер, что может привести к необоснованному значительному завышению или занижению экономической ценности продукции и принятию вследствие этого ошибочных решений.

Учитывая значительный объем финансовых ресурсов, выделяемых на разработку, производство и капитальный ремонт ПВН, указанные обстоятельства могут привести к существенным экономическим потерям и неэффективному использованию бюджетных средств при формировании плановых документов и их расходованию в ходе реализации заданий ГОЗ. Таким образом, разработка методического обеспечения определения верхней лимитной цены ПВН является весьма важной задачей в области ценообразования.

Учитывая специфику финансирования и создания (разработка научно-технической продукции, производство образцов ПВН), верхняя лимитная цена должна определяться не только исходя из «цены безразличия», используемой при формировании экономической ценности продукции в гражданском секторе экономики, но и с учетом периода времени, в течение которого планируется разрабатывать, закупать и эксплуатировать продукцию военного назначения.

Необходимость учета фактора времени при определении верхней лимитной цены альтернативной продукции военного назначения обусловлена научно-техническим прогрессом, а также совершенствованием средств воздействия вероятного противника и способов ведения боевых действий, которые могут негативно повлиять на потребительские свойства отечественных образцов ПВН. Кроме того, ПВН может применяться, в общем случае, для решения различных задач, каждая из которых может характеризоваться различными видами эффектов.

Поэтому верхняя лимитная цена является динамичным во времени стоимостным показателем, который может принимать отличающиеся значения в различные периоды времени. Иными словами, альтернативной продукции можно поставить в соответствие одно или несколько значений верхней лимитной цены, рассчитанных для различных возможных вариантов воздей-

ствия вероятного противника, времени ее создания (при фиксированных значениях характеристик ПВН) и решаемых задач.

Продукция военного назначения является одним из средств обеспечения оборонной безопасности государства и ее низкие потребительские характеристики могут привести к негативным последствиям. Кроме того, результативность научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленных на создание перспективных образцов ПВН, и потребные для этого затраты, зависят от множества факторов научно-технического и производственно-технологического характера, а также макро- и микроэкономических параметров, которые на момент формирования плановых документов и размещения государственных оборонных заказов достоверно определить не представляется возможным.

Исходя из этого при формировании верхней лимитной цены необходимо учитывать, что она носит вероятностный характер, а заданные потребительские свойства ПВН, которые должны быть достигнуты с приемлемой для заказчика вероятностью, позволяют определить ожидаемые бюджетные расходы, характеризующие местоположение на оси затрат области их возможных значений.

Определение верхней лимитной цены основано на положении: затраты заказчика на достижение заданных потребительских свойств перспективной (альтернативной) продукции военного назначения не должны превышать с заданной вероятностью, например 0,95, затрат на достижение аналогичных потребительских свойств базовой ПВН. Сформулированное положение не позволит выделять на создание альтернативной ПВН бюджетные средства в объеме, которые приводят к снижению показателя эффективности (отношение эффекта к затратам) использования (расходования) финансовых ресурсов относительно эффективности базовой ПВН.

На основании изложенного, верхняя лимитная цена в военном секторе экономики должна представлять собой максимально допустимый объем бюджетных средств, который может быть выделен заказчиком для достижения заданных потребительских свойств альтернативной ПВН с приемлемой для заказчика вероятностью, и вероятность превышения которых не должна быть выше заданного значения, например 0,05.

Если эффект от применения продукции военного назначения зависит от характеристик обеспечивающих систем, которые не используются при применении базовой продукции, то их стоимость должна учитываться при формировании верхней лимитной цены альтернативной ПВН.

Превышение значения верхней лимитной цены ведет к нецелесообразному с военно-экономической точки зрения использованию (расходованию) бюджетных средств. Иными словами, использование верхней лимитной цены позволяет обоснованно ответить на вопрос: «Соответствуют или нет потребительские свойства (характеристики ПВН, эффект от ее применения) планируемой к созданию ПВН затратам на ее разработку, производство и капитальный ремонт?». Чем больше верхняя лимитная цена превышает цену базового образца (в сопоставимых ценах), тем выше положительная ценность отличий (в стоимостном выражении) $\Delta U_{пц}(X_o, X_A)$ перспективной ПВН от базовой (предполагается, что $\Delta U_{оц}(X_o, X_A)=0$), а следовательно, выше ценность продукции (1).

При определении верхней лимитной цены необходимо учитывать специфику создания и применения ПВН, которые определяют отнесение ее к одному из двух типов:

1. Тип ПВН, который характеризуется тем, что ее потребительские свойства выражаются эффектом от применения образцов в ходе ведения боевых действий. К таким образцам относятся авиационные, ракетные, морские и другие комплексы.

2. Тип ПВН, потребительские свойства которой не могут характеризоваться эффектом от ее применения, связанным с нанесением ущерба вероятному противнику посредством воздей-

ствия на его вооружение, военную и специальную технику, личный состав, инфраструктуру, административно-управленческий, финансово-экономический, военно-промышленный потенциалы, и выражаются качеством продукции, интегрально отражающим значения ее характеристик и их важность для заказчика. К указанным образцам относятся, например, средства радиоэлектронной борьбы, системы боевого управления, системы связи и др.

Деление продукции на два указанных типа позволяет конкретизировать определение верхней лимитной цены, данное выше, придав ему практическую направленность.

При формировании определения верхней лимитной цены ПВН, относящейся к первому из двух указанных выше типов, учитывается особенность, связанная с тем, что для обеспечения заданного эффекта с требуемой вероятностью может потребоваться несколько образцов. В этом случае под верхней лимитной ценой ПВН, потребительские свойства которой характеризуются эффектом от ее применения, понимается максимально допустимый объем бюджетных средств, который может быть выделен заказчиком для достижения заданного эффекта с приемлемой для него вероятностью с применением одного или нескольких альтернативных образцов и обеспечивающих систем, а вероятность его превышения не выше заданного значения, например 0,05.

Принципиальная схема формирования верхней лимитной цены при использовании в качестве интегрального показателя эффекта от применения образцов, характеризующего потребительские свойства ПВН, приведена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Принципиальная схема формирования лимитной цены ПВН при использовании в качестве интегрального показателя эффекта от ее применения

Если не представляется возможным определить количество образцов продукции, необходимых для достижения заданного эффекта с приемлемой для заказчика вероятностью, или, если специфика продукции не позволяет использовать в качестве интегрального показателя потребительских свойств ПВН эффект от ее применения, то для характеристики потребительских

свойств продукции используется интегральный показатель, характеризующий качество продукции, определяемый путем свертки важнейших ее характеристик.

В этом случае под верхней лимитной ценой понимается максимально допустимый объем бюджетных средств, которые могут быть выделены заказчиком для достижения с приемлемой вероятностью заданных значений характеристик, а вероятность его превышения не больше заданного значения, например 0,05.

Принципиальная схема формирования верхней лимитной цены ПВН, если ее потребительские свойства выражаются совокупностью характеристик, которые свертываются в интегральный показатель качества, представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 – Принципиальная схема формирования верхней лимитной цены ПВН при использовании для характеристики ее потребительских свойств интегрального показателя качества

Для обеспечения сопоставимости разновременных затрат на создание базовой и альтернативной ПВН, а также обеспечивающих систем, они должны быть приведены в ценах единого расчетного года.

Использование для определения верхней лимитной цены таких показателей, как эффект и качество ПВН, обеспечивает:

- наглядность и объективность отражения того, что при превышении качества (улучшении характеристик) продукции и росте эффекта от ее применения потребительская ценность продукции повышается (при неизменных характеристиках средств воздействия вероятного противника), вследствие чего возрастает значение верхней лимитной цены (экономической ценности ПВН);
- взаимосвязь верхней лимитной цены с характеристиками ПВН, определяющими качество и эффект от ее применения, позволяет осуществить анализ чувствительности экономической ценности продукции к изменению характеристик ПВН и обеспечивающих систем (при фикси-

рованных средствах воздействия вероятного противника). Указанный анализ является составной частью военно-экономических исследований, направленных на обоснование направлений развития продукции военного назначения.

На основе изложенного содержания понятия верхней лимитной цены продукции военного назначения могут быть разработаны методические подходы к определению ее значения для научно-технической и серийной продукции, что будет способствовать повышению эффективности расходования бюджетных средств, выделяемых на обеспечение оборонной безопасности государства.

Список использованных источников

1. Федорович В.А., Муравник В.Б., Бочкарев О.И. США: Военная экономика (организация и управление) / Под общ. ред. П.С. Золотарева и Е.А. Роговского. – М.: Международные отношения, 2013. – 616 с.
2. Липсиц И.В. Ценообразование (Управление ценообразованием в организации): Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2006. – 448 с.