

Лавринов Г.А.

Доктор экономических наук, профессор.

Подольский А.Г.

*Доктор экономических наук,
старший научный сотрудник.*

Баханович Д.Н.

Кандидат технических наук.

Направления совершенствования системы ценообразования на продукцию военного назначения¹

В статье рассматривается существующая система ценообразования на продукцию военного назначения и направления ее совершенствования.

Совершенствованию системы ценообразования на продукцию военного назначения уделяется постоянное внимание. Это обусловлено тем, что на обеспечение военной безопасности государства расходуются значительные финансовые ресурсы, а одним из факторов, влияющих на эффективность их использования, является применяемая для этого система ценообразования.

Отдельные аспекты системы ценообразования на продукцию военного назначения были рассмотрены в ранее опубликованных статьях [1, 2, 3, 4, 5], в которых было проанализировано состояние и проблемы развития методической базы ценообразования, сложившейся к 2006 году, а также нормативное правовое обеспечение, действующее на момент 2004 года, и предложены направления их совершенствования.

После опубликования указанных статей произошли изменения в нормативно-методической базе ценообразования, был накоплен опыт практического применения сложившейся к настоящему времени системы ценообразования, который позволил выявить ряд проблем, требующих своего решения на современном этапе военного строительства, которое характеризуется переходом к новому облику Вооруженных Сил.

Одним из основных факторов, определяющих темпы переоснащения воинских частей новыми, отвечающими современным требованиям, образцами вооружения и военной техники (ВВТ), являются цены на

продукцию военного назначения. Имеющаяся место негативная тенденция их роста, как правило, становится основной причиной недопоставок образцов вооружения и военной техники и превышения плановых сроков их разработки. Это делает актуальным поиск направлений совершенствования действующей системы ценообразования, имеющий своей целью сдерживание роста цен, обусловленного как инфляционными издержками, так и постоянным усложнением перспективных ВВТ, которые для своего создания требуют проведения более масштабных исследований и испытаний, применения дорогостоящих технологий и материалов.

Система ценообразования базируется на своде нормативных правовых актов федерального уровня, а также развивающих и конкретизирующих их инструктивно-методических документов ведомственного уровня. Поэтому для эффективного совершенствования системы ценообразования на продукцию военного назначения, в первую очередь, необходимо провести доработку существующей нормативной правовой базы в области формирования, размещения и реализации государственного оборонного заказа (ГОЗ).

К настоящему времени в области ценообразования на продукцию военного назначения принят целый ряд документов нормативного правового характера, направленных на повышение объективности и обоснованности формирования цен, основными из которых являются:

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



– 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 Российской Федерации 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 25.01.2008 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 РФ от 16 апреля 2008 г. № 104 «Об утверждении Порядка применения индексов цен и индексов-дефляторов по видам экономической деятельности при прогнозировании цен на продукцию военного назначения, 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 Российской Федерации от 28 января 2008 г. № 205/2/26 и указанием начальника вооружения Вооруженных Сил Российской Федерации – заместителя Министра обороны Российской Федерации от 09 февраля 2008 г. № 331/1/206.

Кроме этого, Минэкономразвития России совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти разработана и одобрена решением ВПК при Правительстве Российской Федерации (протокол от 29 августа 2007 г. № СИ-П7-11прВПК) «Концепция государственного регулирования цен на продукцию военного назначения». В соответствии с указанной Концепцией был разработан план мероприятий по совершенствованию процесса цено-

образования, реализация которого поручена Военно-промышленной комиссии при Правительстве Российской Федерации.

Анализ результатов практического применения перечисленных выше нормативных правовых актов и практики ценообразования на продукцию военного назначения (работ, услуг), 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.

Важным является то, что процесс ценообразования необходимо рассматривать с точки зрения всех этапов технического оснащения Вооруженных Сил Российской Федерации: обоснования и формирования планов развития ВВТ, размещения заказов на предприятиях промышленности, реализации принятых планов и контроля экономических показателей хода их выполнения. Поэтому поиск решения проблем должен осуществляться комплексно с учетом всех указанных этапов.

На этапе обоснования и формирования мероприятий планов развития ВВТ одной из важных проблем является определение их стоимостных показателей в условиях непрогнозируемого роста цен на продукцию военного назначения. Проблема усугубляется тем фактом, что в настоящее время не определен орган государственной власти, ответственный за разработку технико-экономических исходных данных, используемых при формировании планов.

Для решения указанной проблемы необходимо, во-первых, определить орган государственной власти, ответственный за разработку технико-экономических исходных данных, используемых при формировании планов развития вооружения и военной техники.

Во-вторых, внедрить в практику формирования плановых документов и контрактно-конкурсных отношений процедуру сопоставления цен (начальных цен) и лимитных цен, рассчитанных с учетом эффекта от боевого применения (использования в ходе повседневной деятельности воинских фор-

мирований) и/или уровня технического совершенства образца, что позволит поставить барьер на неэффективном использовании бюджетных средств.

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 ВВТ, но начинать его необходимо.

Оценка 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 такой высокой, что создание образца ВВТ может оказаться нецелесообразным с военно-экономической точки зрения. В условиях дефицита финансовых ресурсов заключение контрактов по таким ценам приведет к неэффективному расходованию денежных средств.

Проблемой, непосредственно связанной с ценообразованием на продукцию военного назначения, 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 продукцию военного назначения, а также расхождение в росте цен на различные виды продукции военного назначения. В результате проиндексированные с использованием индексов потребительских цен и индексов

цен на промышленную продукцию стоимостные показатели мероприятий не отражают объективно происходящих в военном секторе экономики процессов ценообразования. Указанная проблема усугубляется отсутствием механизма компенсации непредвиденных расходов на создание вооружения, военной техники, вызванных причинами макроэкономического характера, например, мировым финансовым кризисом.

Уменьшить расхождение между планируемыми и фактическими ценами на продукцию военного назначения позволит формирование специальных индексов цен на продукцию военного назначения 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 продукцию военного назначения, и разработать порядок их применения не только на этапе планирования, но также при размещении и реализации заданий ГОЗ.

На этапе размещения заказов основной проблемой ценообразования на продукцию военного назначения 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 демпинг цен, используемый предприятиями для проникновения на новый рынок продукции военного назначения. Такие предприятия, как правило, не имеют опыта в создании продукции военного назначения и в связи с этим выполнение ими заказа может быть связано со значительными научно-техническими и производственно-технологическими рисками. В связи с этим для обеспечения реализуемости мероприятия целесообразно доработать 94-ФЗ, повысив «вес» показателей, используемых для выбора исполнителя заказа, характеризующих их научно-технический и производственно-технологический потенциал.



Важно отметить существование такой проблемы, как отсутствие гибкого механизма применения различных моделей цен в зависимости от специфики продукции военного назначения.

Предпочтение использованию твердой фиксированной цены при размещении заказа на создание продукции военного назначения в условиях непредсказуемого роста цен (тарифов) на товары (услуги) естественных монополий приводит к тому, что предприятие вынуждено учитывать в цене финансово-экономические и производственно-технологические риски. Это может привести к существенному возрастанию цены. 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 выше изложенным основным направлением решения рассматриваемой проблемы является, по нашему мнению, использование для создания сложной (наукоемкой) продукции военного назначения различных моделей цены в зависимости от специфики продукции военного назначения.

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

Причинами этого являются:

– непрогнозируемый рост цен на материалы, сырье и комплектующие, а также от-

сутствие налаженной системы контроля над их уровнем;

– увеличение стоимости продукции военного назначения вследствие дополнительных расходов организаций (предприятий) ОПК по оплате услуг банков и страховщиков.

Значительный рост цен на сырье, материалы и комплектующие вызван диктатом поставщиков их важнейших видов, цены на которые оказывают существенное влияние на цену конечной продукции.

Особенно это ощущается при приобретении полуфабрикатов и комплектующих у предприятий-монополистов (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 образцов ВВТ, способствует дополнительному росту цен. Сказанное в полной мере относится и к стоимости материалов.

В настоящее время на предприятия кооперации (на соисполнителей) положения ФЗ №94 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 нерентабельным.

Особое внимание при создании материалоёмких образцов ВВТ должно быть обращено на контроль за применением на предприятиях норм расходов сырья и материалов при производстве военной продукции соответствующих текущему состоянию технологической базы предприятий. Контроль за неэффективным (нецелевым) использованием финансовых ресурсов невозможен без



нормативного документа, регламентирующего порядок определения состава затрат на НИОКР, выполняемых в рамках ГОЗ по аналогии с приказом Минпромэнерго России 2006 г. № 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 г. № 200. Поэтому использование кредитов, с одной стороны приводит к повышению себестоимости предприятия, а с другой – к уменьшению получаемой им прибыли.

Основными направлениями решения указанного комплекса проблем, связанного с ростом себестоимости, является, по нашему мнению, 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.

Кроме этого, необходимо отметить отсутствие действенного механизма по стимулированию исполнителей ГОЗ к снижению

издержек производства оборонной продукции.

В условиях, когда размер прибыли предприятия зависит от величины издержек, заинтересовать исполнителя в их снижении можно только в том случае, если исполнитель, по крайней мере, получит не меньшую прибыль при снижении издержек. Как для предприятия, так и для государства снижение издержек выгодно, так как, во-первых, повышается конкурентоспособность отечественной продукции на внешнем рынке. Во-вторых, 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.

В качестве таких приоритетов 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 недостаточный уровень развития информационного обеспечения процессов формирования и контроля цен на продукцию военного назначения. Недостаток данных, характеризующих состояние научно-технической и производственно-технологической базы, используемой для создания образцов ВВТ, и сведений, всесторонне отражающих процесс формирования стоимости создаваемой продукции, приводит к снижению уровня обоснованности цен на продукцию военного назначения, а также принимаемых решений по вопросу 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 удорожанию продукции, 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 на плановом периоде.

Важнейшей составной частью процесса прогнозирования цен и размещения заказов является сбор, систематизация и анализ технико-экономической информации по завершённым 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, энергоёмкости 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 продукцию военного назначения 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 обратного занесения в систему результатов ее анализа. Это позволит повысить степень обоснованности стоимостных показателей планов развития ВВТ и эффективность контроля стоимостных показателей их реализации.

И наконец, решить задачу в области ценообразования невозможно без наличия профессионально подготовленных специалистов органов военного управления, научно-исследовательских организаций и военных представительств Минобороны России в области финансово-экономической работы. Необходимо в срочном порядке разработать мероприятия по повышению уровня их профессиональной подготовки.

Качественное решение изложенных выше проблем в области ценообразования 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.

