

Кандыбко Н.В., кандидат экономических наук, доцент

## Актуальные проблемы системы ценообразования на оборонную продукцию

*Исследованы ключевые проблемы системы ценообразования на оборонную продукцию, приведены требования к методологической базе определения начальной цены контракта, разработаны предложения по совершенствованию системы ценообразования.*

Совершенствование системы ценообразования на оборонную продукцию является одной из ключевых задач реализации государственного оборонного заказа (ГОЗ). Во многом это обусловлено тем, что увеличение объемов бюджетных ассигнований, выделяемых на ГОЗ (рис. 1), сопровождается опережающим ростом цен на оборонную продукцию, составляющим ежегодно порядка 20 %. Так, стоимость танка, закупаемого Минобороны России, в 2006 г. составляла 42 млн. руб., а в 2007 г. производителем ОАО «НПК Уралвагонзавод» была предложена новая цена – 58 млн. руб. Другой пример – стоимость комплекса автономных пусковых установок РК «Тополь-М» выросла с 200,0 млн. руб. до 450,0 млн. руб., то есть в 2,25 раза<sup>1</sup>.

В этих условиях задача повышения эффективности использования финансовых ресурсов, выделяемых на реализацию ГОЗ, может быть решена только путем формирования качественно новой системы ценообразования на оборонную продукцию, представляющую собой базу экономических взаимоотношений между заказчиками и исполнителями ГОЗ.

В ценообразовании на оборонную продукцию существует множество нерешенных вопросов, которые являются следствием системных проблем в экономике страны и связаны с глубокой перестройкой внутренних взаимоотношений между предприятиями оборонно-промышленного комплекса (ОПК) и государственными заказчиками.

1 Луканин Н. Оборонка задирает цены: Согласование контрактов на поставки вооружений российскому военному ведомству приостановлена // Независимое военное обозрение. – 2007. – № 11.

Ключевой проблемой в сфере ценообразования на оборонную продукцию является определение начальной (максимальной) цены контракта. В настоящее время ее расчет возможен либо исходя из состава затрат на производство продукции и уровня рентабельности, либо исходя из цены, по которой продукция закупалась в предыдущем периоде, с использованием соответствующих индексов цен и учетом факторов, снижающих затраты на ее производство<sup>2</sup>.

В первом случае расчет начальной (максимальной) цены контракта может осуществляться только предприятиями-исполнителями ГОЗ, однако, согласно Федерального закону № 94-ФЗ, ответственные за формирование начальной цены контракта, применяют для ее расчета методические рекомендации, позволяющие учитывать особенности производства отдельных видов оборонной продукции, разрабатываемые в соответствии со статьей 5 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), утвержденными постановлением Правительства РФ от 4 ноя-

2 Постановление Правительства РФ 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)».

бря 2006 № 656. В Минобороны России для расчета начальной (максимальной) цены контракта используются «Методические рекомендации по формированию начальной цены государственного контракта при размещении государственного оборонного заказа путем проведения торгов»,

утвержденные начальником вооружения ВС РФ – заместителем Министра обороны РФ 9 февраля 2008 г. При этом следует отметить, что реальный уровень инфляции, как правило, не совпадает с прогнозируемым, который формирует Минэкономразвития РФ.

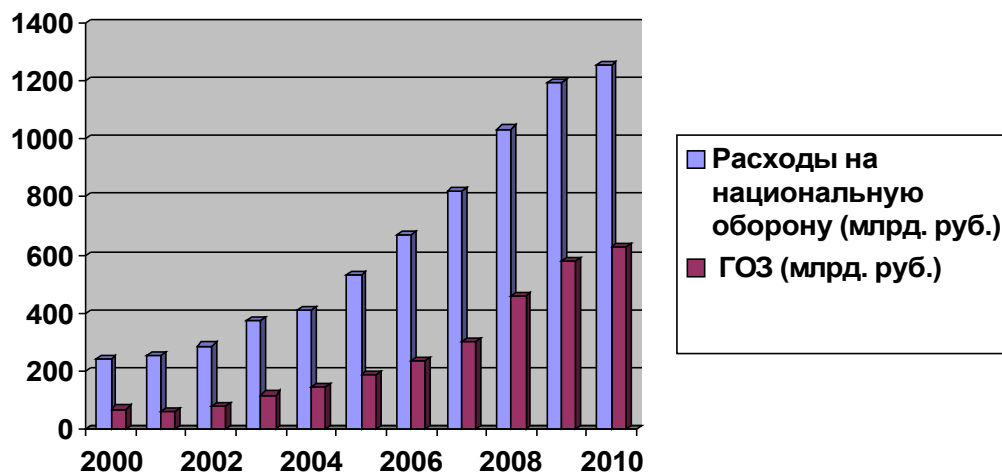


Рис. 1 – Динамика финансирования ГОЗ и расходов на национальную оборону в 2000-2010 годах

Отметим следующее существенное обстоятельство: в реальной системе оборонных закупок контрактная цена влияет на уровень качества конечного продукта (надежность, ресурсоемкость, эргономичность и так далее). В связи с небольшим объемом заказов на ряде предприятий снижается качество выпускаемой оборонной продукции, в том числе идущей на экспорт, что приводит к возникновению циклов возврата и повтора отдельных технологических операций, а порой и целых этапов жизненного цикла образцов ВВТ. Современные методики управления ресурсами сложных проектов, как правило, основанные на технологии PERT (Program Evaluation and Review Technique)<sup>1</sup>, в этих ситуациях оказываются бесполезными.

Следовательно, как методическая, так и методологическая база определения на-

чальной (максимальной) цены контракта требует серьезной корректировки с учетом следующих требований:

1) начальная (максимальная) цена контракта должна быть в четкой функциональной связи с параметрами качества продукции, определяющими ее потребительскую стоимость;

2) превышение начальной (максимальной) цены контракта минимально приемлемого для исполнителей уровня себестоимости продукции;

3) учет различных рисков, связанных с выполнением контракта, с реализацией запланированного уровня параметров продукции.

Отрицательное воздействие на реализацию ГОЗ оказывает неразвитость института контрактного права в нашей стране. Введение единой нормативной модели государственного контракта (на основе твердой фиксированной цены) не позволяет государственным заказчикам адекватно реагировать на быстро меняющуюся конъюнктуру рынка. В условиях посткризисного развития экономики, непрогнозируемой инфляции, недостатка ликвидных средств у

1 Program Evaluation and Review Technique – техника оценки и анализа программ, которая используется при управлении проектами. Была разработана в 1958 году консалтинговой фирмой «Буз, Аллен и Гамильтон» совместно с корпорацией «Локхид» по заказу Подразделения специальных проектов ВМС США в составе министерства обороны США для проекта создания ракетной системы «Поларис».

предприятий заключать контракты по твердой фиксированной цене на длительный период означает закладывать высокий риск их невыполнения.

**Таблица 1 – Сравнительная характеристика контрактов с фиксированной ценой и контрактов с возмещением издержек**

Признак различия	Федеральный контракт с фиксированной ценой	Федеральный контракт с возмещением издержек
Сферы применения	Стандартная продукция	Военная и научно-техническая продукция, не имеющая аналогов
Тип стоимости контракта	Цена контракта фиксирована и неизменна	Общая стоимость (цена) контракта не фиксируется и зависит от: подрядчика; ситуации на рынке
Порядок включения прибыли в цену контракта	Изменение затрат влечет за собой изменение прибыли	Изменение затрат не обязательно означает изменение прибыли
Носитель риска по федеральному контракту	Подрядчик (компания - исполнитель контракта)	Федеральный заказчик и исполнитель в согласованной пропорции
Степень предварительной проработанности финансовой стороны федерального контракта	Максимально возможная	Недостаточная для твердых плановых оценок издержек производства

Преимущества использования контрактов с фиксированной ценой обосновываются идеологами государственного ценового регулирования минимизацией риска роста бюджетных расходов в процессе выполнения контракта и, как следствие, освобождением от необходимости текущего контроля за динамикой фактических издержек исполнителя<sup>1</sup>. Вместе с тем, ведомственные документы Минобороны России предусматривает необходимость контроля за отклонением фактических издержек на выполнение контракта от их прогнозной величины, но результаты такого контроля могут использоваться только при планировании в будущих периодах. То есть механизм существует, но его действие на текущий контракт не распространяется.

В США ценообразование основано на использовании различных типов заключен-

ного контракта, начиная от контракта с твердо фиксированной ценой и заканчивая контрактом возмещения издержек (таблица 1).

Тем самым, в США используется механизм учета риска как государства, так и исполнителей заказа, при этом всесторонне учитываются интересы не только заказчика, но и производителя.

Между рассмотренными выше двумя полюсами, как показывает анализ государственно-хозяйственной практики США<sup>2</sup>, лежит разнообразная группа материально-стимулирующих контрактов. Они предусматривают различную степень ответственности исполнителя заказа. Поощрение корпорации-подрядчика или экономические санкции против нее напрямую зависят от выполнения условий контракта, сте-

1 Концепция государственного регулирования цен на продукцию военного назначения № СИ-П7-11-пр-ВПК: утв. Военно-промышленной комиссией при Правительстве РФ 29.08.2007.

2 Федорович В.А. США: государство и экономика / В.А. Федорович, А.П. Патрон. – М.: Международные отношения, 2007.; Галанов В.А. Зарубежный опыт закупочной деятельности государства / В.А. Галанов, О.А. Гришина, С.Р. Шибяев. – М.: ИНФРА-М, 2010.

пени коммерческого риска и фактора коммерческой или научно-технической неопределенности, связанной с его выполнением.

По своему финансовому механизму, принципам расчетов с подрядчиками материально-стимулирующие контракты строятся как на основе возмещения издержек производства, так и фиксированных цен. Отличительная особенность материально-стимулирующих контрактов – сложный механизм ценообразования и тесная связь размеров прибыли с общими экономическими показателями работы корпорации-подрядчика по договору и требованиями заказчика.

Наиболее сложный вариант материально-стимулирующих, поощрительных контрактов – контракты многократного поощрительного вида или комплексного поощрения. Их финансовый механизм строится также на базовых принципах: либо на фиксированных ценах, либо на возмещении издержек производства. Между сторонами контракта согласовываются не менее четырех основных экономических показателей: издержки производства, норма прибыли, количественные или качественные характеристики поставляемых товаров или услуг, время или условия их поставки государству.

Согласованные экономические показатели служат отдельными критериями для окончательных финансовых расчетов заказчика с корпорациями-подрядчиками за срыв, выполнение или перевыполнение этих показателей, а также для материального стимулирования корпораций за успешное завершение заказа или экономических санкций против них за нарушение условий контракта.

Опыт США свидетельствует, что заказы государства, основанные на подобных методах хозяйствования, широко применяются для разработки и создания сложной военной, аэрокосмической, авиационной и электронной техники, а равно и в машиностроении, в кораблестроении, где особенно велики капиталовложения государства и риск научно-технического или коммерческого просчета, а эффективность работы корпорации-подрядчика и ее методы хо-

зяйствования и управления имеют решающее значение при выполнении заказов государства.

Следовательно, развитие контрактного права, а также внедрение широкой типологии государственных контрактов в нашей стране являются перспективными направлениями трансформации системы ценообразования на оборонную продукцию. Необходимо учитывать, что правильный выбор типа контракта, наиболее полно соответствующего характеру выполняемого государственного заказа, – это решающий фактор для его планирования, управления и реализации.

Не менее важной проблемой в ценообразовании на оборонную продукцию является необходимость включения в ее цену расходов на работы по постановке изделий на производство (на разработку и отработку технологий, проектирование и изготовление оснастки, проведение квалификационных испытаний и т.д.), а также на проектирование и изготовление специального оборудования для настройки, проверки и испытаний сложной техники. В случае реализации заказа в одной организации, такие расходы для государства однократны. При размещении заказа на торгах и вероятности изготовления одного и того же изделия новым победителем конкурса государство вынуждено оплачивать такие расходы столько раз, сколько новых предприятий получит право изготавливать такое изделие.

Отсутствие нормативного правового регулирования хозяйственных связей в рамках производственной кооперации позволяет поставщикам комплектующих изделий, сырья и материалов (часто занимающих монопольное положение) повышать цены на свою продукцию, тем самым увеличивая риски невыполнения контрактных обязательств для головного предприятия и его финансовую неустойчивость, а для заказчика – неполучения оборонной продукции в установленные сроки.

В качестве примера в таблице 2 приведены сведения о росте стоимости материалов, используемых для производства одного из серийных изделий, закупаемых Минобороны России. Эти сведения в целом

отражают общую динамику индексов цен на технически сложную и материалоемкую продукцию с длительным циклом изготов-

ления, объем которой в общих расходах бюджета на закупки составляет около 80 %.

**Таблица 2 – Динамика индексов цен на технически сложную и материалоемкую продукцию<sup>1</sup>**

Поставщик	Продукция	Цена за тонну без НДС, руб.						
		2004 г.	2005 г.	Индекс цен 2005 г. к 2004 г.	2006 г.	Индекс цен 2006 г. к 2005 г.	2007 г.	Индекс цен 2007 г. к 2006 г.
ОАО «КУМЗ»	Труба алюминиевая Амг6М	108182	180000	1,66	215132	1,20	230287	1,07
	Пруток алюминиевый Амг6	68260	73530	1,08	143350	1,95	228838	1,60
	Профиль алюминиевый Амг6	98952	98952	1,00	122254	1,24	218717	1,79
	Плита алюминиевая Амг6	96780	153900	1,59	186000	1,21	205600	1,11
ОАО «Электросталь»	Сталь нержавеющая 07Х16Н6-ш	175080	213530	1,22	288780	1,35	327200	1,13
	Сталь нержавеющая ХН67МВТЮ-вд	838850	1112200	1,33	2650490	2,38	2857000	1,08
ОАО «Мечел»	Сталь нержавеющая 10Х12Н20Т-ш	393650	462470	1,17	510000	1,10	981220	1,92
«КУЗОЦМ»	Медный пруток М1	110928	159140	1,43	197750	1,24	212600	1,08
«Красный выборжец»	Лист медного сплава БрХЦрТ	2844703	3068823	1,08	4044102	1,32	5252678	1,30
	Пруток бронзового сплава БрАЖМц	111420	122602	1,10	164415	1,34	217200	1,32
«ЮКОС»	Дизтопливо	8390	13650	1,63	15260	1,12	15480	1,01
	Бензин	9040	13140	1,45	12710	0,97	14680	1,15

Рост стоимости основных материалов отраслей переработки и первичной обработки обусловлен такими факторами, как:

1. Незначительный объем производства продукции в связи с неразвитым (ограниченным) спросом (например, годовой выпуск СПУ «Искандер-М» с 2005 г. составляет 2 изделия в год, а выпуск ракет-

<sup>1</sup> Аналитическая записка по результатам экспертно-аналитического мероприятия «Комплексный анализ эффективности функционирования существующей системы закупок для государственных нужд» (утверждена решением Коллегии Счетной палаты Российской Федерации от 4 июля 2008 года № 28К).

ных частей 9М723 в 2008 г. составил всего лишь 11 единиц)<sup>1</sup>;

2. Высокая экспортная ориентация продукции переработки и первичной обработки;

3. Недостаточно развитая законодательная база антимонопольного регулирования и слабая правоприменительная практика со стороны уполномоченного федерального органа исполнительной власти.

Наряду с увеличением стоимости материальных затрат, рост издержек производства в условиях мелкосерийного или штучного производства обусловлен ростом фонда оплаты труда, а также ростом в единице продукции общепроизводственных и общехозяйственных расходов в условиях неполной загрузки производственных мощностей.

Таким образом, рост цен на сырье, материалы и энергоносители напрямую влияет на удорожание оборонной продукции.

Для сдерживания роста цен на оборонную продукцию целесообразно установить единые правила ценообразования не только на продукцию головных исполнителей ГОЗ, но и на сырье, материалы, комплектующие изделия, используемые головными исполнителями при производстве оборонной продукции, а также регламентировать порядок включения предприятий-исполнителей в Реестр единственных поставщиков российского вооружения и военной техники.

Важным направлением совершенствования системы ценообразования является внедрение механизмов вневедомственного аудита, основная цель которого состоит в повышении уровня межотраслевой (межвидовой) независимой оценки проблем, связанных с обоснованием и разработкой программ и планов развития ВВТ, обеспе-

чением управления их реализацией, а также принятием решений по всем актуальным направлениям деятельности.

Анализ зарубежного опыта показывает, что в большинстве развитых стран созданы специализированные структуры, выполняющие функции по организации и контролю за размещением оборонного заказа, в том числе проводящие аудит цен по контрактам на поставку продукции, выполнения работ, оказания услуг. Согласно Руководству по ценообразованию по государственным оборонным контрактам, разработанному минобороны США: «Аудит цен позволяет грамотно заключить контракт за счет предоставления необходимой информации и рекомендаций по всем положениям контракта для всех ответственных за государственное снабжение, в целях эффективного расходования бюджетных средств на поставку продукции оборонного назначения».

Для проведения аудита цен в минобороны США существует штатное подразделение, которое производит оценку ценовых показателей на разрабатываемую и приобретаемую оборонную продукцию – Агентство по аудиту контрактов (DCAA – The Defense Contract Audit Agency).

Со стороны поставщика оборонной продукции аудиторы подтверждают достоверность исходных данных бухгалтерского учета, принятых поставщиком при расчете цены, а также соответствие постановки (ведения) учета обязательным требованиям (правилам, стандартам), действующим в сфере поставок продукции для федеральных нужд. Со стороны заказчика (военного ведомства) аудиторы выполняют анализ затрат в проекте цены.

DCAA проводит три основных вида аудиторских проверок<sup>2</sup>:

1. Аудит контракта и цены до подписания договора (Pre-Award Survey).
2. Аудит тендерных предложений (Proposal Audits).
3. Аудит понесенных затрат (Incurred Cost Audits).

1 Измайлов П.В. Особенности ценообразования на продукцию военного назначения // Экономико-математические методы анализа хозяйственной деятельности. Организация и информационное обеспечение анализа хозяйственной деятельности предприятия. Анализ результатов хозяйственной деятельности: сборник статей IV Международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский Дом знаний, 2009. – С. 67-70.

2 Крюкова О.В., Котловский И.Б., Чаев В.Т. Эффективность организации и контроля размещения государственного оборонного заказа // Оборонный заказ. – 2007. – № 15.

Внедрение механизмов экспертного аудита в систему ценообразования оборонной продукции в нашей стране не только позволит повысить степень обоснованности цен, снизить стоимость работ по созданию оборонной продукции, но и обеспечит государственных заказчиков информацией обо всем цикле размещения заказа, а также об эффективности расходования бюджетных средств.

Рассмотренные проблемы в системе ценообразования на оборонную продукцию во многом являются следствием нерешенности задач перехода от распределительной к рыночной экономике.

Произшедшие за последние годы структурные преобразования в ОПК, реформа налоговой системы и механизма государственных оборонных закупок требуют принятия мер нормативно-правового, методического и методологического характера в целях регулирования ценообразования на оборонную продукцию, что, в конечном счете, позволит повысить эффективность расходования бюджетных средств и уменьшить риск нереализации государственного оборонного заказа.