

А.В.Сильвестров

Управление рентабельностью работ по производству вооружения, военной и специальной техники в интересах повышения эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на реализацию государственного оборонного заказа¹

В статье приведены результаты анализа нормативно-методического обеспечения определения уровня рентабельности на выполнение работ по производству вооружения, военной и специальной техники, обоснованы необходимость и направления совершенствования существующего методического подхода.

Военно-технологическая независимость Российской Федерации (РФ) является тем, без чего невозможно укрепление ее международных позиций, развитие отечественной экономики и демократических институтов нашей страны.

С этой целью Президентом РФ утверждены и в настоящее время реализуются беспрецедентные по масштабу программы развития Вооруженных Сил РФ и модернизации оборонно-промышленного комплекса (ОПК) России в общем объеме порядка 23 триллионов рублей [1].

В условиях рыночной экономики данные программы являются взаимосвязанными между собой, в том числе, через механизм ценообразования на образцы ВВСТ.

Из 1361 предприятия, входящих в Реестр предприятий ОПК России, 921 являются акционерными обществами (АО) и 355 – федеральными государственными унитарными предприятиями (ФГУП) [2]. Это означает, что для почти 94% предприятий ОПК России одной из задач осуществления деятельности является получение прибыли, характеризующей эффективность деятельности организации (источник прироста собственного капитала, социальных благ трудового коллектива, а также один из основных источников формирования доходов бюджетной системы) [3].

Управление размером прибыли является одной из сложнейших задач, решаемых в процессе взаимодействия государственного заказчика и оборонного предприятия. Основным инструментом управления размером прибыли служит рентабельность. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Прибыль является структурным элементом цены товара и определяется на основе нормативов рентабельности. В рыночных условиях централизованные нормативы рентабельности не устанавливаются, но могут предусматриваться для регулируемых цен.

Согласно Федеральному закону «О государственном оборонном заказе», цена на продукцию по государственному оборонному заказу (ГОЗ) подлежит государственному регулированию и для нее должны быть предусмотрены минимальный и максимальный размеры (нормативы) рентабельности, а также порядок их применения при расчете цен на продукцию по ГОЗ с учетом средств, которые необходимы головному исполнителю (исполнителю) для развития производственных мощностей и обслуживания привлеченного капитала, обеспечивающих выполнение ГОЗ, и финансовой поддержки, оказываемой государством в целях выполнения ГОЗ.

Разработанные ФСТ России «Методические рекомендации по определению уровня рентабельности при производстве продукции

1 Статья подготовлена при поддержке гранта Президента Российской Федерации по поддержке ведущих научных школ НШ-3850.2012.10.

оборонного назначения, поставляемой по ГОЗ» включают в себя методику определения уровня рентабельности исходя как из расчетной величины прибыли, обеспечивающей условия эффективного функционирования организации, так и установленных нормативов отчислений от привнесенных и собственных затрат.

Положения этих методических рекомендаций носят универсальный характер и не учитывают особенности мотиваций различных предприятий к участию в выполнении ГОЗ. Это, а также отсутствие установленного максимального размера рентабельности в начальной цене государственного контракта и цене государственного контракта, послужили причиной предпринять попытку повысить эффективность механизма регулирования рентабельности со стороны государственного заказчика.

Изменения, внесенные в «Правила 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)», утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 4.11.2006 г. № 656, установили следующие ограничения на размер прибыли в составе цены образца ВВСТ, поставляемого по ГОЗ (далее – подход «20+1»):

1) прибыль в составе цены образца ВВСТ, поставляемого головным исполнителем, не может превышать 1% от его затрат на оплату покупных комплектующих изделий (полуфабрикатов) и работ (услуг) других исполнителей ГОЗ, участвующих в выполнении данного государственного контракта;

2) прибыль в составе цены образца ВВСТ, поставляемого головным исполнителем, не может превышать 20% (25% – при условии представления государственному заказчику документов, подтверждающих необходимость направления части прибыли от выполнения

государственного контракта на цели развития производства для эффективного выполнения заданий ГОЗ) от остальных его затрат.

Данный подход к определению прибыли при производстве ВВСТ (G) является упрощенным вариантом используемой для этой цели в странах Европейского Союза, в частности, в Германии, так называемой «Боннской» формулы:

$$G = 0,05 \cdot \left(Q + \frac{1,5 \cdot BNAV}{BNV} \right) \cdot E + 0,01 \cdot F, \quad (1)$$

где: Q – уровень сложности контракта ($Q=0,7$ – контракты по ремонту, обслуживанию ВВСТ и т.д., $Q=1,05$ – контракты на поставку ВВСТ, $Q=1,1$ – контракты на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ);

$BNAV$ – основные средства в собственности предприятия;

BNV – совокупное имущество предприятия;

E – доля собственных затрат (полная себестоимость за вычетом доли затрат контрагентов и т.д.);

F – доля затрат контрагентов, материалы, производственные услуги и т.д.

Отношение $\frac{BNAV}{BNV}$ характеризует величину инвестиционной активности предприятия.

Предлагаемый в постановлении Правительства РФ от 4.05.2012 г. № 441 подход к определению величины прибыли в тех же обозначениях выглядит следующим образом

$$G = k \cdot E + 0,01 \cdot F, \quad (2)$$

где k – норма рентабельности, применяемая к затратам головного исполнителя, за исключением затрат на оплату покупных комплектующих изделий (полуфабрикатов) и работ (услуг) других исполнителей ГОЗ, участвующих в выполнении данного государственного контракта, $k \leq 25\%$.

Отличие формулы (2) от «Боннской» формулы (1) заключается в отсутствии в ней составляющих, учитывающих влияние на размер рентабельности как инвестиционной деятельности предприятия, так и особенностей

реализации различных этапов жизненного цикла образца ВВСТ.

Кроме того, если при формировании цены на ВВСТ невозможно определить величину планируемых издержек, в Германии применяются иные, кроме твердо фиксированной, модели цен (например, с возмещением издержек). Невозможность определения величины планируемых издержек до начала выполнения контракта достаточно часто встречается в области создания ВВСТ. Причинами этого могут служить множество факторов, такие как, например, применение при производстве ВВСТ новых, ранее не использовавшихся в стране технологий или отсутствие соответствующего научно-технического задела у отечественных предприятий ОПК.

Разделение затрат предприятия на собственные и привнесенные с применением к ним различных нормативов рентабельности, что составляет суть «Боннской» формулы, создает заинтересованность у предприятий – головных исполнителей заданий ГОЗ к наращиванию собственных затрат и увеличению тем самым трудоемкости изготовления узлов и агрегатов, ранее закупаемых по кооперации, что вызвало обоснованную критику со стороны государственных заказчиков и других заинтересованных федеральных органов исполнительной власти.

Поскольку подход «20+1» при расчете прибыли на выполнение заданий ГОЗ использовался государственным заказчиком, в лице Минобороны России, начиная с 2010 года, на данный момент есть возможность оценить эффект от его применения.

В 2011 году рентабельность ОПК в целом (в расчете по прибыли от продаж) увеличилась до 8,3% по сравнению с 7,7% в 2010-м и с 8,1% в 2009 году. Рентабельность более 10% зафиксирована только в двух отраслях: авиационной (11,3%) и промышленности вооружений (12,1%). Вместе с тем в промышленности боеприпасов и спецхимии она была близкой к нулю (0,6%), а в судостроительной промышленности составила по итогам года толь-

ко 3,5% [4], что значительно ниже рекомендуемого предельно-минимального размера рентабельности при производстве продукции (работ, услуг) оборонного назначения.

Показатель рентабельности комплексно отражает степень эффективности применения денежных, трудовых и материальных ресурсов, являясь одним из ключевых, в том числе для потенциальных инвесторов.

Имеющие место случаи близкого к нулю уровня рентабельности по заданиям ГОЗ – тревожный показатель, в первую очередь, для государственного заказчика, поскольку в этом случае предприятия ОПК не могут достичь самоокупаемости своей хозяйственной деятельности, и государство будет вынуждено снова и снова вкладывать бюджетные средства в развитие его научно-технического и производственно-технологического потенциалов (НТПТП).

Отсутствие положительного эффекта от применения существующего подхода к установлению уровня рентабельности определяет актуальность совершенствования его методического аппарата.

В основе предлагаемого методического подхода к определению рентабельности на выполнение работ по производству ВВСТ лежит необходимость учета влияния на ее величину следующих факторов:

1. Государственная поддержка, оказываемая предприятиям ОПК, не учитывается напрямую при расчете рентабельности на выполнение государственного контракта на производство ВВСТ.

Предприятиям ОПК в последние 5 лет активно оказывалась государственная поддержка, и ее размеры в ближайшие годы планируется еще увеличить.

Так, значительная часть государственных программ, которые, согласно Бюджетному посланию Президента РФ, были утверждены в прошлом году, предполагает участие в них предприятий ОПК. К числу таких государственных программ относятся: «Развитие авиационной промышленности», «Космиче-

ская деятельность России», «Развитие судостроения», «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности», «Развитие транспортной системы», «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» и другие.

Новым в проекте федерального бюджета на ближайшие три года является официальное распределение целевых программ по уровню приоритетности на три группы:

- приоритетные федеральные целевые программы (ФЦП);
- отдельные ФЦП развития транспортной инфраструктуры, образования и науки;
- иные программы.

В первую группу включены 13 ФЦП, восемь из них являются оборонно-ориентированными. Планируемые бюджетные ассигнования на них представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Бюджетные ассигнования на реализацию приоритетных ФЦП с участием в реализации ОПК (млрд.руб.) [4]

Наименование целевых программ	Ассигнования по годам выполнения, млрд. руб.		
	2013 год	2014 год	2015 год
«Федеральная космическая программа России на 2006–2015 годы»	114,7	115,0	122,8
ФЦП «Поддержание, развитие и использование системы ГЛОНАСС на 2012–2020 годы»	20,6	22,2	23,7
ФЦП «Развитие российских космодромов на 2006–2015 годы»	19,9	29,1	31,0
ФЦП «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года»	40,0	26,4	48,4
ФЦП «Развитие гражданской морской техники» на 2009–2016 годы»	18,9	17,5	6,8
ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008–2015 годы»	18,9	16,1	15,4
ФЦП «Национальная технологическая база» на 2007–2011 годы (включая три новые подпрограммы)»	4,1	4,5	4,5
Президентская программа «Уничтожение запасов химического оружия в Российской Федерации»	20,3	10,1	4,1

По мнению заместителя председателя Правительства Российской Федерации Д.О.Рогозина «...норма рентабельности через гособоронзаказ примерно от 3 до 7 процентов при заявленных 15–20, это еще в лучшем случае, а есть просто убыточно работающие через оборонзаказ предприятия. А потом мы им даем конфету в лице федеральной целевой программы, причем по решению какого-то конкретного высокопоставленного чиновника, кому-то дам, кому-то не дам, и это получается та самая норма рентабельности, потерянная при неработающей формуле цены» [5].

2. *Различие в методах ценообразования, применяемых по отношению к финальным образцам ВВСТ и к комплектующим, сырью, ма-*

териалам, используемым при их изготовлении.

Рассмотрим содержание основных законодательных актов, определяющих правила размещения государственного оборонного заказа и порядок определения цены на производство ВВСТ.

Сфера действия Федерального закона от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (действует до 1.01.2014 г.), устанавливающего требование к цене заключаемого контракта (твердая с отсутствием возможности изменения в ходе его исполнения) в части обеспечения государственных нужд, ограничена заключением государственных контрактов между государственными за-

казчиками и головными исполнителями и контрактами, заключаемыми федеральными бюджетными учреждениями для обеспечения собственных потребностей в товарах, работах, услугах (подпункт 1 пункта 4 статьи 9).

Федеральный закон от 5.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (вступает в силу 1.01.2014 г.) допускает в отдельных случаях использование иных, кроме твердо фиксированной, видов цен (статья 34).

В отношении поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг для федеральных нужд в целях обеспечения обороны и безопасности РФ, а также поставки продукции в области ВТС РФ Федеральным законом от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» разрешено применение следующих видов цен (статья 11):

- 1) ориентировочная (уточняемая) цена;
- 2) фиксированная цена;
- 3) цена, возмещающая издержки.

Однако временное отсутствие подзаконных актов, устанавливающих порядок применения методов государственного регулирования цен на продукцию ГОЗ, и, в частности, установленных Правительством РФ условий и порядка применения видов цен на продукцию по ГОЗ, препятствует применению иных, кроме твердо фиксированных, моделей цен в практике заказывающих органов государственных заказчиков.

Федеральным законом от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» применение различных видов цен не регламентируется.

Из анализа указанных федеральных законов видно, что в настоящее время кооперация соисполнителей заданий ГОЗ и их головные исполнители находятся в неравных экономических условиях.

Результатом этого является неоправданный рост цен на образцы ВВСТ, во многом

обусловленный ростом цен на комплектующие, когда предприятия конечной сборки получают прибыль в 5–7%, а поставщики комплектующих (и зачастую – не очень качественных) – 40–60% и более [6].

Об этом же говорит и Д.О.Рогозин [5], анализируя причины «подскакивания» цены на финальные образцы ВВСТ из-за монополизации одного или нескольких элементов сложной технологической цепочки на нижних уровнях кооперации исполнителей.

3. Неучет государственным заказчиком некоторых видов затрат головного исполнителя задания ГОЗ на производство ВВСТ.

В настоящее время у государственного заказчика отсутствует возможность учесть в себестоимости ВВСТ отдельные виды фактических затрат головного исполнителя задания ГОЗ, например: командировочные расходы сверх 100 рублей, суточные сверх 550 рублей на проживание, затраты на уплату процентов по кредитам сверх ставки рефинансирования Центрального Банка РФ и др.¹

Так, предусмотренное в [4] возмещение головным исполнителям (исполнителям) заданий ГОЗ затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, ограничено верхним пределом в виде ставки рефинансирования Центрального Банка РФ².

Все это напрямую сокращает базу для расчета рентабельности на производство ВВСТ.

Неучет предприятием – производителем ВВСТ потенциала объектов интеллектуальной собственности, полученных в результате выполнения работ по производству ВВСТ.

1 Постановление Правительства РФ от 2.10.2002 г. № 729 «О размерах возмещения расходов, связанных со служебными командировками на территории РФ, работникам организаций, финансируемых за счет федерального бюджета».

2 Приказ Министерства промышленности и энергетики РФ от 23.08.2006 г. № 200 «Об утверждении Порядка определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу».

Одним из видов результатов производственной работы являются объекты интеллектуальной собственности.

К числу таких объектов относятся:

1. Изобретения, промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров, охраняемые патентами и свидетельствами, выдаваемыми Роспатентом и Госкомиссией.

2. Программы для ЭВМ и базы данных, топологии интегральных микросхем, охраняемые по желанию правообладателя свидетельствами, выдаваемыми органом, уполномоченным государством.

3. «Ноу-хау», подтвержденные документами предприятия:

- конструкторская, технологическая, проектная, экономическая, юридическая и другая документация, предназначенная к использованию в производстве и реализации товаров и услуг;
- незапатентованные изобретения, формулы, рецепты, составы, расчеты, опытные образцы, результаты испытаний и опытов;
- системы организации производства, маркетинга, управления качеством продукции и услуг, системы управления кадрами, финансами, политикой капиталовложений.

Интеллектуальная деятельность осуществляется на каждом предприятии ОПК и ее результаты занимают особое место в имуществе предприятия. В настоящее время в связи с развитием государственно-частного партнерства при производстве ВВСТ все большее значение начинает приобретать не столько оценка и учет объектов интеллектуальной собственности, сколько разработка и внедрение методологии по определению доли стоимости объектов интеллектуальной собственности, остающейся после завершения работ по производству ВВСТ в распоряжении предприятия ОПК. Это позволило бы гораздо точнее охарактеризовать его текущее финан-

совое состояние, перспективы развития и определять рентабельность выполненных им работ по контракту.

Таким образом, для выхода из сложившейся ситуации предлагается два альтернативных варианта действий.

Первый – осуществление комплекса административно-правовых мер, включающих:

1. Разрешение на учет необходимых финансовых ресурсов на развитие НТПТП предприятия ОПК в составе затрат на производство ВВСТ.

2. Приравнивание предприятий – единственных производителей на территории Российской Федерации комплектующих изделий, сырья и материалов, используемых при производстве ВВСТ, к единственным поставщикам, распространив на них действие соответствующей законодательной базы¹. В результате этого появится возможность осуществлять государственное регулирование цены финального образца, создаваемого в результате реализации связанных с такими единственными производителями сложных технологических цепочек в кооперации соисполнителей заданий ГОЗ. В отдельных случаях возможно принятие решения об организации производства комплектующих, сырья и материалов на базе федеральных государственных казенных учреждений (ФГКУ).

К преимуществам данного варианта действий следует отнести возможность использования относительно простых и уже применявшихся в прошлом методов расчета рентабельности на выполнение работ по производству ВВСТ.

Недостатком является то, что принятие таких мер, особенно в части ФГКУ, будет означать некоторое снижение активности государ-

1 Постановление Правительства РФ от 25 января 2008 г. № 29 «Об утверждении правил формирования цен на российские вооружение и военную технику, которые не имеют российских аналогов и производство которых осуществляется единственным производителем».

ственно-частного партнерства при производстве ВВСТ.

Второй – разработка нового методического подхода к определению рентабельности на выполнение работ по производству ВВСТ.

Проведенный анализ показал, что для экономического обоснования решения государственного заказчика об установлении уровня рентабельности на выполнение работ по производству ВВСТ необходимо учитывать не только полную себестоимость соответствующего задания ГОЗ, но также:

- размер финансирования предприятия - производителя ВВСТ через оборонно-ориентированные федеральные целевые программы;
- локализацию производства ВВСТ на предприятии – головном исполнителе;
- размер невозмещаемых государственным заказчиком расходов на производство ВВСТ;

- потенциал использования предприятием – производителем ВВСТ объектов интеллектуальной собственности, полученных в ходе выполнения заданий ГОЗ на его производство.

В качестве инструмента, позволяющего учесть причинно-следственные связи между перечисленными выше факторами и уровнем рентабельности на выполнение работ по производству ВВСТ, предлагается использовать математический аппарат компонентного анализа, в котором пятифакторная модель рентабельности производственных фондов, оценивающая влияние фондоемкости производства продукции $\Phi_{п}$; оборачиваемости оборотных средств $O_{ос}$; материалоемкости производства продукции $M_{п}$; зарплатоемкости продукции $З_{п}$ и амортизациоёмкости продукции $A_{п}$ будет дополнена следующим рядом параметров, представленных в таблице 2.

Таблица 2 – Факторы, влияющие на рентабельность выполнения работ по производству ВВСТ, и соответствующие им параметры

Фактор	Параметр	Условное обозначение
Государственная поддержка, оказываемая предприятиям ОПК, не учитывается напрямую при расчете рентабельности на выполнение государственного контракта на производство ВВСТ	Объем финансирования предприятия – производителя ВВСТ через оборонно-ориентированные государственные программы	$O_{пг}$
Различие в методах ценообразования, применяемых по отношению к финальным образцам ВВСТ и к комплектующим, сырью, материалам, используемым при их изготовлении	Степень локализации производства ВВСТ на предприятии – головном исполнителе	$L_{ои}$
Неучет государственным заказчиком некоторых видов затрат головного исполнителя задания ГОЗ на производство ВВСТ	Размер невозмещаемых государственным заказчиком расходов на производство ВВСТ	$P_{нз}$
Неучет предприятием – производителем ВВСТ потенциала объектов интеллектуальной собственности, полученных в результате выполнения работ по разработке ВВСТ	Стоимость доли объектов интеллектуальной собственности, возникших в результате выполнения работ по разработке ВВСТ, остающейся в распоряжении предприятия ОПК	$C_{ии}$

Тогда в общем виде модель компонентного анализа рентабельности производства ВВСТ может быть записана в виде

$$z = a_1 \cdot \Phi_{п} + a_2 \cdot O_{ос} + a_3 \cdot M_{п} + a_4 \cdot З_{п} + a_5 \cdot A_{п} + a_6 \cdot O_{пг} + a_7 \cdot L_{ои} + a_8 \cdot P_{нз} + a_9 \cdot C_{ии}, \quad (3)$$

где a_1, \dots, a_9 – коэффициенты, отражающие влияние каждого из факторов модели на величину рентабельности (z) при производстве ВВСТ.

Оценка степени влияния каждого из факторов модели (3) на основе статистической информации составляет суть научной задачи оптимизации механизма ценообразования на производство ВВСТ таким образом, чтобы:

- мотивировать оборонные предприятия к неуклонному наращиванию НТПТП, что является залогом повышения кон-

курентоспособности предприятий ОПК;

- повысить уровень реализуемости государственного оборонного заказа;
- ускорить темпы развития системы вооружения Вооруженных Сил Российской Федерации.

Применение предлагаемого методического подхода к расчету уровня рентабельности, используемого при формировании цены производства ВВСТ, позволит государственным заказчикам повысить эффективность расходования финансовых ресурсов, выделяемых на выполнение ГОЗ.

Список использованных источников

1. Путин В.В. Быть сильными: гарантии национальной безопасности для России // Российская газета. – 2012.
2. Информационный справочник «Реестр предприятий ВПК России». – М.: ТС ВПК, 2012 г.
3. Горина Г.А. Ценообразование: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» // – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
4. Экономика ВПК России (апрель-июнь 2012).
5. Российский военно-промышленный комплекс. Дайджест материалов прессы. – 2012. – № 14 (102).
6. Российский военно-промышленный комплекс. Дайджест материалов прессы. – 2012. – № 24 (112).