

Научная статья
УДК 330.131.7

Экономический потенциал ракетно-космической отрасли, возможности развития кооперации

Евгений Васильевич Черняев

Аннотация. В рамках исследования автором обоснованы сходство и различия понятий «ресурсный потенциал» и «экономический потенциал», рассмотрены ключевые аспекты экономического потенциала предприятий на примере ракетно-космической отрасли. Определены в части выполнения государственного оборонного заказа ключевые причины его несвоевременного выполнения, ограничивающие его факторы, предложена модель создания отраслевого экономического потенциала, выработаны ключевые направления повышения и развития потенциала отраслевой кооперации, в том числе путем изменения и совершенствования законодательства.

Ключевые слова: экономический потенциал; ракетно-космическая отрасль; внешняя среда; ресурсно-инвестиционный потенциал

Для цитирования: Черняев Е.В. Экономический потенциал ракетно-космической отрасли, возможности развития кооперации // Вооружение и экономика. 2024. №4(70). С. 67-77.

Original article

Economic Potential of the Rocket and Space industry, Cooperation Capabilities Development

Evgenii V. Cherniaev

Abstract. Within the framework of the study, the author substantiates the similarities and differences between the “resource potential” and “economic potential” concepts, considers key aspects of the enterprises economic potential by means of an example of the rocket and space industry. In terms of the state defense order fulfillment, the key reasons for its non-fulfillment in time and restrictive factors are identified, a model for sectoral economic potential creation is proposed, key directions for the sectoral cooperation increased potential and advancement are developed, including due to changes and legislation improvements.

Keywords: economic potential; rocket and space industry; external environment; resource and investment potential

For citation: Cherniaev E.V. Economic Potential of the Rocket and Space industry, Cooperation Capabilities Development. Vooruzhenie i ekonomika = Armament and Economics. 2024;70(4): 67-77. (In Russ.).

Введение

Достижение экономической стабилизации и интенсификация развития всех отраслей экономики Российской Федерации составляет важную часть структурных, производственных и управленческих преобразований макроэкономики.

Обеспечение роста экономических показателей в условиях современных рыночных изменений в ходе выполнения государственного оборонного заказа (гособоронзаказ, ГОЗ), а также достижение результатов в рамках обеспечения экономической независимости отечественной ракетно-космической отрасли (РКО) невозможно без интеграции всех необходимых элементов в единую систему.

Наличие четкой зависимости экономической эффективности любой отрасли, в том числе РКО, от имеющегося потенциала всех участвующих элементов и структур в рамках кооперации очевидно и подтверждается практикой.

Исследование

Ключевое отличие термина «ресурсы» от термина «потенциал» заключается в существовании первого понятия независимо от субъектов экономической деятельности, а потенциал предприятия или отрасли неотделим от субъектов деятельности, включая материальные и нематериальные активы, способности сотрудников, предприятия, отрасли в целом.

Рост объемов деятельности РКО напрямую зависит от накопленных ресурсов каждого участника отраслевой кооперации и обуславливает необходимость систематизации

учетно-контрольной политики предприятий, поддержания оптимального размера темпов роста объёмов деятельности, основного и оборотного капитала, улучшения производственных мощностей, наращивания кадрового потенциала и других ресурсов.

В этой связи целесообразно в системе оценочных показателей эффективности кооперационных ресурсов использовать экономическую категорию, через которую можно учитывать величину накопленных ресурсов, степень использования возможностей и величину созданного общественного продукта. Такой категорией может служить «ресурсный потенциал» [1].

Термин «ресурсного потенциала» используется в научно-исследовательской литературе в основном при определении возможностей крупных структур, отраслей, субъектов РФ, страны в целом. Но поскольку именно предприятия являются определяющими единицами обеспечения эффективности выполнения государственного оборонного заказа и функционирования РКО в целом, вполне допустимо применение данной категории в отношении отдельно взятых предприятий-участников отраслевой кооперации, суммарные показатели которых и будут являться исчерпывающими при формировании структуры целевого достижения эффективности. Ресурсный потенциал отрасли представляет собой сложную систему взаимодополняемых ресурсов, комплексно используемых в процессе выполнения любого проекта.

Ресурсный потенциал выражает не весь объём того или иного ресурса, а только ту его часть, которая коррелируется с достигнутым уровнем технологического развития рассматриваемой структуры и экономической необходимостью вовлечения ресурсов в производственный процесс. Поэтому в ресурсный потенциал включаются только такие источники ресурсов, получение которых возможно и эффективно на данном этапе общественного развития.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что ресурсный потенциал представляет собой совокупное множество всех имеющихся ресурсов отрасли, взаимоувязанных между собой для достижения экономического эффекта.

В процессе своего развития ресурсный потенциал отрасли может объёмно меняться, увеличиваясь либо уменьшаясь. Снижение внутриотраслевого потенциала происходит, например, при сокращении поступлений финансовых и материальных ресурсов, кадровом оттоке, выбытии основных фондов, снижении спроса на продукцию, соответственно, снижении заказов предприятий и т.д.

Крайне важно выделение активной и пассивной части ресурсного отраслевого потенциала, представленных на рисунке 1, так как это позволяет объективно оценивать использование имеющихся возможностей у предприятий РКО и своевременно выявлять интенсивные и экстенсивные резервы, влияющие на повышение эффективности производственного процесса.

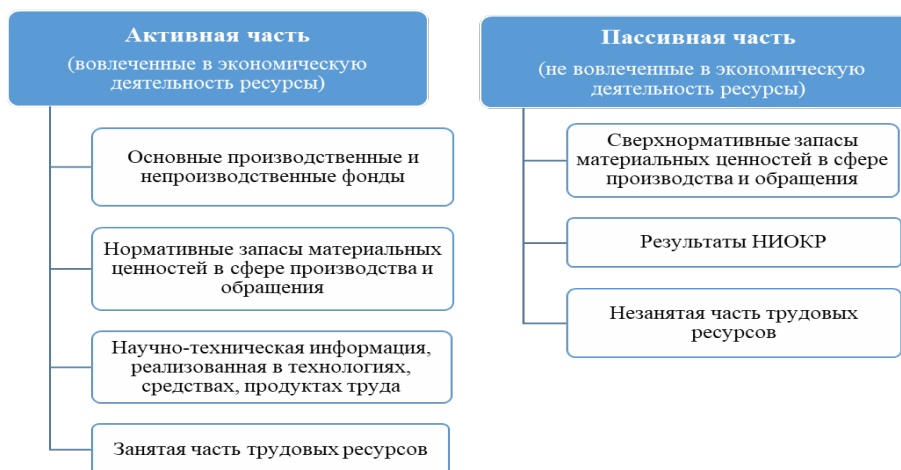
Наряду с термином «ресурсный потенциал» выделяют также понятие «экономический потенциал». Оба этих понятия выражены в материально-вещественных показателях, оцениваются с помощью унифицированного стоимостного эквивалента, и зачастую воспринимаются как тождественные.

Некоторые экономисты, например, А.Фонотов, считают понятие «ресурсного потенциала» более широким, структурно включающим в себя экономический, который, по их мнению, не учитывает долгосрочную перспективу [2], другие же, напротив, считают, что понятие «экономического потенциала» шире ресурсного, структурно не включающего производственно-технологические, организационные, экономические связи.

Экономический потенциал является многогранной категорией, представляющей собой совокупность различных подсистем (производственной, инновационной, кадровой, организационно-управленческой и др.).

Для обеспечения эффективности выполнения договорных обязательств в рамках любой кооперационной деятельности необходимо иметь четкое понимание сущности экономического потенциала. В таблице 1 приведены ключевые и самые распространенные определения термина «экономический потенциал».

Теоретических трактовок экономического потенциала великое множество, но все они сходятся в сути понятия, что экономический потенциал объединяет все имеющиеся возможности рассматриваемого субъекта в единую структуру, аккумулирующую финансовые, производственные, инновационные, кадровые и другие возможности.



Источник: разработано автором.

Рисунок 1 – Активность ресурсного потенциала РКО

Таблица 1 – Определения термина «экономический потенциал»

Автор/источник	Определение
Большой экономический словарь	Совокупная способность экономики, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления ¹
Лапин Е.В.	Общий объем производимых «материальных благ и услуг» в условиях, позволяющих эффективно использовать имеющиеся на данный момент у предприятия экономических ресурсов ²
Бор М.З. Денисов А.Ю.	Совокупность экономических ресурсов предприятия, а именно природные и материальные, трудовые, финансовые ³
Райзберг Б.А.	Совокупность средств, запасов и источников, находящихся у предприятия [3]
Гунина И.А.	Совокупность различных потенциалов предприятия, в том числе кадрового, производственного, финансового, инновационного, обеспечивающих эффективное долгосрочное развитие предприятия [4]
Игнатовский П.А.	Это «орудия труда», сырьевые запасы, запасы энергии, трудовые ресурсы и производственный опыт предприятия [5] и др.

Источник: составлено автором.



Источник: разработано автором.

Рисунок 2 – Ключевые аспекты экономического потенциала

¹ Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М: Книжный мир. 2003. 895 с.

² Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: учеб. пособие. Сумы: Универс.книга, 2002. 310 с.

³ Бор М.З., Денисова А.Ю. Инвестиции и инновации: словарь-справочник от А до Я. М.: ДИС. 1998. 208 с.

В данной работе суть экономического потенциала отрасли рассматривается с точки зрения подхода, определяющего ресурсный потенциал составной частью экономического в соответствии с иллюстрацией, представленной на рисунке 2.

Для представления общей картины отраслевого экономического потенциала рассмотрим каждый составляющий элемент более подробно.

1. Управленческий потенциал (потенциал менеджмента) определяется совокупным набором научных подходов и принципов управления, используемых на предприятиях отрасли, куда можно отнести ключевые экономические законы функционирования рыночных отношений, принципы управления предприятиями в силу специфики РКО, методы создания корпоративной культуры и др.

2. Ресурсный потенциал, речь о котором шла выше, определяется возможностями ресурсной базы отрасли, включающей трудовые, материальные, нематериальные ресурсы, имеющиеся у отраслевых структур, для осуществления рыночной деятельности в части производства продукции и получении максимальной прибыли.

3. Маркетинговый потенциал характеризуется объёмом финансирования маркетинговых служб, степенью развитости и актуальности используемого рыночного инструментария, возможностями материальной и информационной обеспеченности маркетинговой деятельности, а также результативностью работы маркетологов и уровнем их профессионализма.

4. Сбытовой потенциал определяется внешними факторами, составляющими рыночную конъюнктуру, такими, как показатели спроса и предложения на целевом рынке, конкурентными величинами, и внутренними – развитостью и эффективностью дилерских сетей и каналов сбыта.

5. Потенциал поставщика определяется его возможностями диктовать предприятиям наиболее выгодные экономические условия продажи продукции. Данный потенциал характеризуется количеством поставщиков (чем больше, тем экономически выгоднее для выбора оптимальных условий) доступностью смены поставщика при необходимости, уровнем качества поставляемых ресурсов, условиями договора поставки.

6. Инновационный потенциал определяется возможностями производства нового либо усовершенствованного изделия РКТ, объединяет объём финансирования на инновационную деятельность, наличие или возможность кооперационных связей с научно-исследовательскими организациями, вузами, инженерными структурами, а также включает уровень развитости применяемого исследовательского инструментария, эффективность проводимых мероприятий в части НИОКР.

7. Финансовый потенциал отражает степень обеспеченности собственными источниками финансирования, а также возможными заёмными и привлечёнными денежными средствами.

8. Потенциал жизненного цикла отраслевого предприятия характеризуется устойчивостью и стабильностью его функционирования, а также успешностью дальнейшего развития, и напрямую зависит от специфики развития РКО, тенденций и условий макроэкономических воздействий, санкционной политики в отношении РФ, региональных особенностей и т.д.

9. Логистический потенциал призван обеспечивать минимальные затраты на транспортировку продукции, комплектующих, материалов, любых ресурсов отрасли и другие логистические операции при достижении максимально возможных и экономически эффективных конечных результатов.

10. Производственный потенциал отрасли определяется его способностью производить максимально возможный объём потребительных стоимостей на базе имеющихся в ее распоряжении техники, технологии, научно-технической информации и природных ресурсов [6].

Его можно описать количеством и качеством определенных видов имеющихся на предприятиях производств, возможностями и загрузкой производственных мощностей.

Производственный потенциал является ключевым при выборе кооперационных цепей исполнителей при заключении субподрядных договоров. Значимость производственных возможностей увеличивается при максимизации масштабов производства, а также при повышении качества производимой продукции.

11. Кадровый потенциал отрасли определяется совокупным уровнем подготовки, способностей, опыта, квалификации, личных качеств всех вовлеченных сотрудников предприятий в выполнение контрактных обязательств.

12. Инвестиционный потенциал выступает количественной характеристикой, учитывающей насыщенность предприятия факторами производства (основными фондами, инфраструктурой и т.д.), а также спрос на продукцию, производимую предприятием, определяющие целесообразность и объемы инвестирования в указанное производство.

13. Компенсационный потенциал подразумевает под собой три группы элементов: страховые, мобилизационные и инертные резервы. Страховые резервы – это создаваемые на предприятии запасы ресурсов, предназначенные для обеспечения непрерывности производственного процесса. Под мобилизационными резервами понимается потенциал основных средств и трудовых ресурсов, недоиспользуемый при фактическом уровне интенсивности их потребления, и сверхнормативные возможности данных ресурсов. Инертные резервы – это резервы, формирование которых происходит в результате приобретения ресурсов экономически выгодными объемами.

Несмотря на то что экономический потенциал РКО подвержен влиянию множества внешних факторов, представленных условиями рынка, конкурентной средой, действующей политикой государства, уровнем инновационного и технологического развития страны в целом он имеет стабильную тенденцию к усилению, приобретению новых форм и источников, и способствует адаптации отраслевых предприятий к изменяющимся рыночным условиям и новым конъюнктурам.

При этом деятельность любого экономического субъекта РКО является сложной комплексной системой, направленной на поддержание и повышение показателей производственного и экономического потенциала, достижение которых зависит от грамотной и четкой работы системы управления. Менеджмент на предприятиях РКО включает проведение совокупного анализа потенциала предприятия, принятие грамотных и своевременных управленческих решений, обоснованных внутренними и внешними рыночными условиями.

На любую кооперационную деятельность оказывают влияние ограничивающие факторы, представленные временными и стоимостными составляющими, уровнем качества производимой продукции, а также необходимым объемом, баланс между которыми и является ключевым инструментом к успешному выполнению государственного оборонного заказа. Примеры влияния ограничивающих факторов представлены в таблице 2.

Четкая проработка и анализ ограничивающих факторов с совокупностью последующих наиболее эффективных решений по каждому элементу лежит в основе формирования совокупного отраслевого потенциала и успешного функционирования кооперационной деятельности РКО в целом.

Таблица 2 – Факторы, ограничивающие выполнение ГОЗ

Ограничивающий фактор	Изменяемый параметр
Время	– период действия контракта; – сроки исполнения договорных обязательств; – период выполнения НИОКР; – сроки отгрузок/поставок материалов, комплектующих, узлов, изделий и т.д.
Стоимость	– договорная цена на любом уровне кооперации; – источники финансирования; – объемы авансирования и т.д.
Качество	– технические требования к изделию; – эксплуатационные характеристики; – literность документации на изделие; – результаты приёмки изделия и т.д.
Объём	– количество поставляемой продукции; – объём партии и т.д.

Источник: составлено автором.

Совокупный отраслевой потенциал может рассматриваться как объединение всех ресурсов, средств, возможностей предприятий, то есть отдельных внутренних аспектов (видов) экономического потенциала, которые могут быть активизированы и мобилизованы для выполнения целевых функций отрасли, достижения определенных задач и максимально эффективного осуществления своих договорных обязательств. Такое объединение наглядно изображено на рисунке 3.

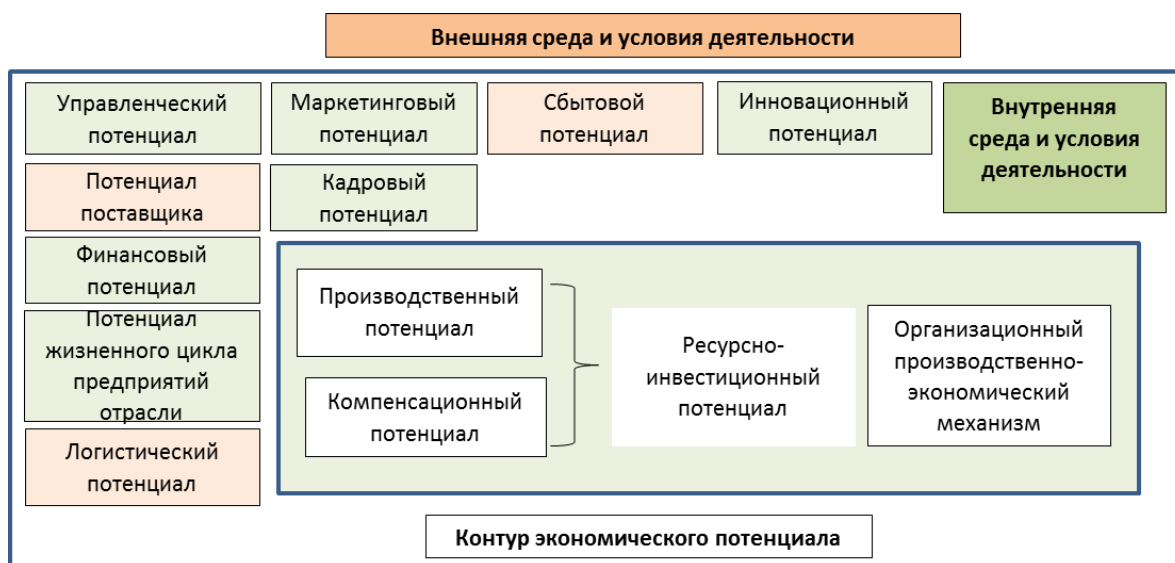
Для осуществления прогнозной производственно-экономической деятельности, а также разработки стратегии развития РКО, по мнению автора, необходимо иметь исчерпывающую информацию о состоянии и современных отраслевых тенденциях как на внутреннем, так и на внешнем рынке, основанную на результатах регулярного мониторинга и анализа основных направлений РКО.

Внешние и внутренние условия, под влиянием которых осуществляется кооперационное взаимодействие, возможно представить графически, выделив модель создания отраслевого экономического потенциала (рисунок 4).



Источник: разработано автором.

Рисунок 3 – Совокупный отраслевой потенциал



Источник: разработано автором.

Рисунок 4 – Модель создания экономического потенциала отрасли

При этом ресурсно-инвестиционный потенциал, формирующий производственный и компенсационный потенциалы, представляет собой симбиоз ресурсного и инвестиционного потенциалов, от него напрямую зависит создание эффективного организационно-производственного экономического механизма. Всесторонний анализ составляющих экономического потенциала отрасли складывается из анализа использования различных инструментов для принятия управленческих решений, направленных на увеличение экономического потенциала. При этом важно понимать, что любые решения в рамках отраслевой кооперации являются обоснованным ответом на воздействующие факторы, так или иначе способные повлиять на целевую эффективность.

Ключевым информационным источником для оценки результатов производственно-экономического функционирования предприятий РКО и отрасли в целом является бухгалтерская отчетность, отражающая основные результаты деятельности.

Помимо существования факторов внешней среды и условий, формирующих рыночную конъюнктуру, немаловажным является проведение всестороннего анализа внутриорганизационных факторов промышленных субъектов.

Несмотря на то что предприятия РКО представляют собой интегрированную подведомственную структуру, они наделены правом автономного распределения финансовых результатов своей деятельности, самостоятельного определения круга и конечного выбора поставщиков и партнёров.

Одно только стабильное и устойчивое положение отраслевых предприятий как основа принятия управленческих решений без привязки к внешним условиям в рамках целевого функционирования, не способствует достижению отраслевых целей в полной мере.

Исключительно комплексный подход к оценке и анализу возможностей структурных единиц РКО может дать обобщающую оценку эффективности применения экономического потенциала, выявляя в том числе оптимальные кооперационные возможности.

Таким образом, несмотря на то, что экономический потенциал РКО подвержен влиянию множества внешних факторов, представленных условиями рынка, конкурентной средой, действующей политикой государства, уровнем инновационного и технологического развития страны, в целом он имеет стабильную тенденцию к усилению, приобретению новых форм и источников, и способствует адаптации отраслевых предприятий к изменяющимся рыночным условиям и новым конъюнктурам.

Чтобы определить основные направления повышения потенциала отраслевой кооперации РКО в части выполнения государственного оборонного заказа необходимо выявить ключевые причины несвоевременного выполнения ГОЗ и причинно-следственные связи между ними.

К наиболее часто встречающимся на практике причинам несвоевременного выполнения гособоронзаказа можно отнести:

- заключение дополнительных соглашений к договорам в части переноса сроков выполнения работ;
- деление этапов выполнения работ на подэтапы;
- длительное нахождение на согласовании документации по переводу ориентировочной цены в фиксированную у заказчика;
- реализацию по фактической отгрузке продукции;
- уточнение объёма выполненных работ;
- уточнение графика поставки комплектующих в соответствии с графиком производства изделия;
- длительное оформление (согласование и подписание) отчётных документов.

Чтобы исключить/минимизировать критическое влияние перечисленных выше причин на выполнение госконтракта, головным исполнителям либо ответственным исполнителям высшего звена, по оценке автора, необходимо формировать товарную программу предприятия в соответствии с загрузкой производственных мощностей, а также своевременно отслеживать и осуществлять работу в части инициирования претензионно-исковой работы с предприятиями-соисполнителями.

Направления по повышению потенциала кооперации РКО можно представить следующими блоками:

- изменение нормативно-правовой базы, регламентирующей выполнение гособоронзаказа в части взаимодействия поставщиков и исполнителей всех уровней кооперации;
- своевременная информационная обеспеченность в части отраслевых тенденций, финансово-экономических показателей хозяйствующих отраслевых субъектов, регулярный анализ рисков составляющей и проработка возможных путей ее минимизации;
- регулярный контроль исполнителя высшего уровня за своевременным исполнением договорных обязательств субподрядчиков, поставщиков и исполнителей подчинённых уровней;
- уход от исторически сложившейся системы заключения отраслевых договоров в большей степени с государственными предприятиями, крупными поставщиками, чем с коммерческим сектором;
- корректный расчёт ориентировочной цены договора, а также обоснованных, физически необходимых объёмов продукции/материалов/комплектующих в рамках конкретного договора;
- доскональный анализ и проработка всех этапов выполнения договорных обязательств, начиная от оптимизации транспортно-логистических маршрутов, заканчивая финансово-экономической эффективностью в целом;
- четкое соблюдение сроков выполнения кооперационных обязательств в рамках договора;
- контроль качества поступающих от поставщика деталей/комплектующих/узлов, сданных работ.

Рассмотрим некоторые ключевые направления по повышению потенциала кооперации РКО более подробно.

Поскольку базисом для ведения любой производственно-хозяйственной деятельности в рамках обеспечения эффективности выполнения обязательств по государственным контрактам является нормативно-правовая система, в рамках данного исследования проведен глубокий анализ действующей редакции законодательных актов, что позволило выявить ключевые моменты, негативно влияющие на эффективность выполнения гособоронзаказа, затрагивающий интересы участников отраслевой кооперации.

Автором сформулированы предложения в части изменения формулировки нормативных документов, представленные в таблице 3.

Каждое предложение требует пояснения с точки зрения кооперационной эффективности выполнения ГОЗ.

Пункт 1: несмотря на то что в государственном заказе цена контрактов и договоров регулируется государством, в том числе с нормированием рентабельности, лимит ответственности (штрафы, пени) у головных исполнителей и предприятий производственной кооперации в соответствии с действующим законодательством не ограничен.

Пункт 2: поставщики отказываются предоставлять полный комплект документов в соответствии с формами Приказа ФАС и обосновывающие материалы в связи с относительно малой стоимостью поставки, либо малой удельной частью поставок по ГОЗ в общей выручке предприятия.

Отказ поставщиков приводит к несвоевременному заключению договоров и, как следствие, срыву государственного оборонного заказа головным исполнителем.

Пункт 3: расчёт стоимости работ Минобороны России производится только по базовым экономическим показателям периодов, указанным в ведомости исполнения контракта (договора).

Однако в силу объективных причин ряд предприятий РКО выполняет работы после срока окончания работ, указанного в ведомости исполнения, а также после окончания срока действия контракта в соответствии с условием государственного контракта: «Окончание срока действия контракта не влечет прекращение неисполненных обязательств сторон по контракту, в том числе гарантийных обязательств».

При этом государственными заказчиками, как правило, утверждаются догоночные графики выполнения обязательств (ОКР) со сроками выполнения работ за пределами действия госконтракта, не влекущие за собой правовых последствий.

Таблица 3 – Текущие предложения в области практического применения законодательства, регулирующего выполнение ГОЗ

№ п/п	Текущая редакция законодательного документа	Предложенная редакция законодательного документа
1	Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. №275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» – ч.1 ст.12 ФЗ «Обеспечение выполнения государственного оборонного заказа»	Предлагается включить пункт «Установить предел ответственности по государственным контрактам, исходя из предельного уровня прибыли, установленного при расчёте цены на продукцию по государственному оборонному заказу», а также предусмотреть на отраслевом уровне нормативно закреплённую возможность реструктуризации оплаты задолженности по штрафным санкциям на 10-20 лет (по согласованию с заказчиком).
2	п.37 Постановления Правительства (ПП) РФ от 02 декабря 2017 г. №1465 «Положение о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу», Приказ ФАС от 16 декабря 2022 г. №995/22. При заключении договора и формировании расчётно-калькуляционных материалов по обоснованию договорной цены необходимо представлять все формы с 1 по 23.	Предлагается пересмотреть или отменить представление комплекта расчётно-калькуляционных материалов и обосновывающих документов, подтверждающих цену, предприятиями-изготовителями материалов и комплектующих изделий, а также соисполнителями НИОКР по формам, предусмотренным приказом ФАС России, если стоимость единицы продукции менее 10 млн руб. вне зависимости от их удельного веса в общей стоимости покупных комплектующих изделий, материалов, составных частей НИОКР. Необходимо рассмотреть возможность законодательно закрепить распространения требований государственных контрактов на договора с кооперацией.
3	п.16 ПП РФ от 02 декабря 2017 г. №1465 «Положение о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу»	Предлагается отредактировать п.16 данного ПП РФ «Себестоимость продукции формируется в виде суммы затрат, состав и размеры которых определяются исходя из... в) обоснованных экономических показателей по статьям затрат, включаемых в себестоимость (с учетом фактических сроков выполнения работ), в числе которых: - для материальных расходов – номенклатура сырья, материалов, иных материальных ресурсов, нормы их расхода и цена единицы ресурса; - для оплаты труда – трудоемкость изготовления продукции, стоимость единицы труда (нормо-часа, человеко-часа, человеко-дня, человеко-месяца); - обоснованные головным исполнителем (исполнителем) нормативы для отнесения отдельных затрат организации на себестоимость продукции, в том числе уровень общепроизводственных, общехозяйственных, транспортно-заготовительных расходов, специальных затрат и (или) затрат на подготовку и освоение производства. Отраслевой орган предприятия-исполнителя работ является приоритетным при установлении величин базовых экономических нормативов, а при отсутствии такового выполнение данной функции закрепляется за представителем заказчика
4	Согласно п.8 Положения о военных представительствах Минобороны России, утвержденного ПП РФ от 11 августа 1995 г. №804 на военные представительства возлагается выдача заключений о цене военной продукции, в том числе прогнозной. При этом согласно Руководства по работе военных представительств Минобороны России, утв. заместителем Министра обороны РФ 18 декабря 2021 г., «заключение о цене военной продукции, выданное военным представительством носит рекомендательный характер... и не порождает прямых правовых последствий для участников правоотношений в части ценообразования»	Предлагается законодательно утвердить статус заключения военной приёмки Минобороны России как основополагающего при установлении уровня цены работ, либо, напротив, снять с военных представительств контроль ценообразования, оставив только анализ фактических затрат на момент их полного отнесения.

Источник: составлено автором.

Данный подход, особенно с учетом выплат предприятиями денежных средств по штрафным санкциям, по мнению автора, является нелегитимным и ведет к необоснованным убыткам при выполнении ГОЗ, так как затраты исполнитель несет соответственно периодам фактического выполнения работ.

Например, Госкорпорация «Роскосмос» предъявляет требование к головному исполнителю об использовании при формировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, нормативных величин экономических показателей организаций, не ниже доведенных Госкорпорацией «Роскосмос» на соответствующий период.

Однако Департаментом аудита государственных контрактов (ДАГК) Минобороны России определен порядок формирования базовых экономических нормативов для расчёта цен по работам, выполняемым в интересах Минобороны России, исключающий согласование в ДАГК каких-либо протоколов базовых экономических нормативов предприятий-исполнителей ГОЗ. Это свидетельствует о том, что обоснованность применяемых нормативов будет проверяться ДАГК только на этапе рассмотрения конкретных представленных РКМ.

На практике подобная дифференциация процесса рассмотрения и согласования базовых экономических нормативов приводит к следующему:

- базовые экономические нормативы никогда не совпадают с доведенными Госкорпорацией «Роскосмос». Это приводит к возникновению убытков, а также разнице в ценах на одну и ту же продукцию, поставляемую в интересах разных поставщиков;

- появление на этапе ценовой экспертизы ДАГК Минобороны России требований к расширенному представлению форм расчетно-калькуляционных материалов, обосновывающих уровень накладных и иных расходов предприятия, а также замечаний к обоснованию базовых экономических нормативов, примененных в конкретной цене, зачастую субъективных и неустраняемых.

Пункт 4: на практике при получении расчётно-калькуляционных материалов по обоснованию цен работ, выполняющихся в интересах гособоронзаказа, проводится полный анализ материалов с установлением конечного предложения по их стоимости. При этом предварительное рассмотрение материалов военными представительствами Минобороны России увеличивает сроки согласования договорных и ценовых материалов, что негативно сказывается на временных показателях отраслевых кооперационных связей.

Следующим по значимости после изменения нормативно-правовой базы с учётом недочётов и противоречий действующего законодательства направлением по повышению потенциала кооперации, по мнению автора, выступает работа с рисками, сопровождающими взаимодействие предприятий РКО, анализ, проводимый на регулярной основе с учетом современных тенденций и требований рынка РКТ, так как от формирования оптимально эффективных кооперационных связей зависит своевременное и качественное выполнение гособоронзаказа.

Масштаб пласта потенциально возможных рисков и перспективных путей и мероприятий по их ликвидации/минимизации крайне обширен, и подробно рассмотрен в рамках другого исследования⁴.

Отдельно стоит отметить, что анализ кооперационных рисков должен проводиться, начиная с момента определения структуры кооперации и на всех стадиях жизненного цикла государственного заказа.

Приемлемая цена договора, а также обеспечение исполнителями всех уровней выполнения договорных обязательств в рамках ГОЗ в регламентированный срок и в необходимом качестве также являются ключевыми направлениями в части кооперационного анализа и проработки, оптимизации и выбора наиболее подходящих векторов повышения эффективности и потенциала отраслевого взаимодействия предприятий РКО.

⁴ С м .: Черняев Е.В. Классификация рисков со стороны заказчика в системе программно-целевого планирования государственного оборонного заказа // Экономика и предпринимательство. 2022. №9(146). С. 113-117; Черняев Е.В. Риски финансовой несостоятельности подрядчиков в системе государственного оборонного заказа // Альманах Пермского военного института войск национальной гвардии. 2024. №3(15). С. 36-46; Черняев Е.В. К вопросу разработки методики анализа рисков при формировании кооперации исполнителей государственного оборонного заказа // Научный вестник ОГК России. 2024. №1. С. 29-32; с м . также [7].

Потенциал отраслевой кооперации во многом зависит от своевременного контроля и отслеживания регулирующей организацией соблюдения сроков договоров исполнителями низшего уровня по поставке изделий, комплектующих и т.д.

Заключение

Проведенное исследование по определению направлений повышения потенциала отраслевой кооперации предприятий РКО позволяет сделать следующие выводы:

1. Эффективность функционирования РКО ограничена её спецификой в рамках ключевых сегментов космической деятельности, а также особенностями национальной системы, характеризующими её с точки зрения рыночной конъюнктуры.

2. Структурная реорганизация головной Госкорпорации «Роскосмос» демонстрирует смену организационно-правовых форм собственности системообразующих отраслевых предприятий, отвечая тем самым ключевым требованиям современного космического рынка.

3. Успешная реализация ГОЗ, достигаемая за счёт оптимального построения кооперационных цепочек, позволяет обеспечить эффективное осуществление производственно-экономической деятельности предприятий РКО за счёт увеличения производственной загрузки, роста производительности труда, повышения конкурентоспособности и централизации денежных потоков.

4. Выявленные, наиболее часто встречающиеся на практике, причины несвоевременного выполнения ГОЗ позволили сформулировать ключевые направления по повышению потенциала отраслевой кооперации.

Список источников

1. Лутовинов П.П. и др. Потенциал промышленного предприятия: монография. Челябинск: ИП Мякотин И.В., 2010. 162 с.
2. Фонотов А.Г. Ресурсный потенциал: планирование, управление. М.: Экономика, 1985. 152 с.
3. Евдокимова Е.Н., Михно П.А. Теоретическое исследование понятия «экономический потенциал» и его структуры в рамках системного подхода // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2016. №58. С. 78-86.
4. Волкова Е.В. Методологические подходы к определению понятия «экономический потенциал предприятий АПК» // Сб. науч. трудов «Проблемы экономики». 2016. №1(22). С. 12-21.
5. Игнатовский П.А. Экономический потенциал и условия действенности хозяйственного механизма // Плановое хозяйство. 1980. №2. С. 76-86.
6. Вертакова Ю.В., Петрищева И.В. Стратегическая оценка кооперационных взаимодействий предприятий на основе субконтракции // Экономика промышленности. 2011. №3. С. 43а-51.
7. Черняев Е.В., Михайленко Л.В. Классификация рисков со стороны исполнителя в системе программно-целевого планирования государственного оборонного заказа // Вооружение и экономика. 2023. №2(64). С. 77-83.

Информация об авторе

Е.В. Черняев – кандидат экономических наук, SPIN код автора 3339-3490.