Принципы построения модели эффективного ценообразования при государственном оборонном заказе

On principles of effective price determination model for national defense contracting

Селеня / Selenya K.
Кирилл Анатольевич
(kirill.selenya@scaegroup.com)
АО «Научный центр прикладной электродинамики»,
заместитель генерального директора по экономической деятельности.
г. Санкт-Петербург

Ключевые слова: государственный оборонный заказ – national defense contract; оборонно-промышленный комплекс – defense industry of Russia; принципы ценообразования – price determination principles; цена – price; продукция – product; контракт – contract.

В статье рассмотрены основные принципы построения модели эффективного ценообразования при организации выполнения государственного оборонного заказа. Проведен анализ нормативно-правовых документов по обоснованию цен на продукцию. Представлена схема сотрудничества оборонно-промышленного комплекса с «оборонщиками» в условиях нынешней реформы гособоронзаказа. Рассмотрены различные подходы к ценообразованию продукции и виды цен при заключении государственного оборонного контрактов.

This manuscript provides an overview of the main effective pricing models development principles of the military government procurement execution process. The study provides the detailed analysis of the legal documents for the pricing justification. The main outcome of the work is the cooperation model for the Defense industry of Russia and corresponding executive companies. The model is targeted to operate under current military procurement reform conditions. The main price determination methods and related pricing classification are given from the national defense contracting perspective.

В последнее время основным фактором напряженности для отечественной «оборонки» стали до предела обострившиеся разногласия с Министерством обороны по ценовым параметрам ГОЗ и поставок продукции.

Основанием для формирования нормативно-правовых документов (НПД) по обоснованию цен на продукцию, закупки которой связаны с поддержанием необходимого уровня обороноспособности и безопасности Российской Федерации, является Федеральный закон №60 «О поставках продукции для федеральных государственных нужд». Действующая система государственного оборонного заказа и ценообразования на военную продукцию сложилась в 1997 году, когда вступило в силу постановление правительства России №660 от 3 июня 1997 года «О ценах на продукцию оборонного назначения, поставляемую по государственному оборонному заказу» [1]. Во исполнение этого постановления была разработана и утверждена «Инструкция по формированию контрактных (договорных) цен на продукцию оборонного назначения, поставляемую по государственному оборонному заказу» №179 от 18 декабря 1997 г. В настоящее время данная инструкция является основным руководящим документом, регламентирующим организационные основы ценообразования на продукцию оборонного назначения, поставляемую по ГОЗ и позволяющим при построении модели эффективного ценообразования при государственном оборонном заказе обеспечить принцип обоснованности, который подразумевает соответствие НПД обоснованности цен на продукцию.

При поставках одной и той же продукции различным потребителям или государственным заказчикам организациями-исполнителями допускается формирование и согласование разных уровней цен.

Основным требованием при формировании цен является обеспечение выгодности производства продукции при эффективном использовании средств федерального бюджета [2, 3]. Выгодность производства продукции означает, что любое предприятие при выполнении ГОЗ должно быть в состоянии не только покрыть все свои издержки, но и получить достаточное вознаграждение, адекватное его усилиям.

Инструкцией предусматриваются следующие виды цен:

– фиксированные;
– возмещающие издержки;
– стимулирующие;
– ориентировочные.

Процедуру выбора вида цены государственному заказчику и организации-исполнителю ГОЗ предлагается осуществлять с использованием «Методических рекомендаций по применению видов контрактных

4-2017.indd 7 12.12.2017 11:24:12

(договорных) оптовых цен на продукцию оборонного назначения».

Оптимальность решения обеспечивается учетом при выборе цены предпочтительной для нее группы (типа) продукции, условий применения цен, степени взаимной ответственности сторон, вариантов учета и распределения финансового риска и представления возможности нахождения компромиссного решения.

Фиксированные цены рекомендуется применять при:

– заключении контрактов, когда организация-исполнитель и государственный заказчик располагают исходными данными, необходимыми и достаточными для согласования экономически обоснованной цены;

– заключении контрактов на научно-техническую продукцию, по которой государственным заказчиком четко заданы технические задачи и другие требования, а организацией-исполнителем найдены их решения и действие научно-технических неопределенностей контракта может быть своевременно учтено;

– установлении цен на продукцию с небольшим технологическим циклом производства (до трех месяцев), а также на продукцию с более длительным циклом производства в год ее сдачи.

Цены, возмещающие издержки, рекомендуется применять при:

– серийном производстве сложной, с длительным циклом изготовления продукции (от трех и более месяцев), в том числе и ее опытных образцов;

– разработке сложной научно-технической продукции, проведении поисковых НИР, разработке дорогостоящих проектов [4].

Практически для всех направлений производства, групп и типов продукции могут применяться стимулирующие цены.

Обоснование размера цены поручается организации-исполнителю ГОЗ, поскольку исходной базой цены остается себестоимость [5]. Величина затрат может определяться методами:

– прямого счета по статьям калькуляции исходя из экономических и технических норм и нормативов и действующих (или, в отдельных случаях, прогнозируемых) цен;

– индексации сложившихся затрат по согласованным статьям калькуляции;

– введения расчётного предельного коэффициента изменения затрат;

– использования экономико-математических моделей (зависимостей) изменения затрат.

То есть при построении модели эффективного ценообразования при государственном оборонном заказе необходимо обеспечить не только принцип обоснованности, но и согласованности. Под принципом согласованности понимается формирование цен на продукцию с учетом выгодности при использовании денег федерального бюджета.

В основе оставшихся двух видов цен в стоимость оборонной продукции также закладывались дополнительные затраты предприятий при изготовлении продукции [4]. При этом стимулирующие цены учитывали еще и траты на развитие производства.

Естественно, при таком выборе способов ценообразования, предприятия старались либо искусственно завысить сроки производства военной продукции, чтобы добиться ориентировочных и пересматриваемых цен, либо в случае стимулирующих цен включить в контракт расходы, не связанные непосредственно ни с выпуском продукции военного назначения, ни с модернизацией производства. Ни один из рассматриваемых методов не обладает сегодня хорошей нормативной базой и механизмами их реализации, а там, где подобные инструменты имеются, – они давно устарели.

Начало нынешней реформе ГОЗ было положено в ноябре 2012 года, когда премьер-министр России Д. А. Медведев подписал распоряжение № 1216, вносящее ряд поправок в «Положение о Военно-промышленной комиссии». Этот орган, одной из основных задач которого является курирование ОПК России, возглавляет вице-премьер Д. О. Рогозин. Распоряжение Д. А. Медведева предписывает комиссии активно вмешиваться в ценовые споры между военными и предприятиями ОПК, в том числе участвовать в ценообразовании на военную продукцию. Фактически Военно-промышленную комиссию официально наделили полномочиями арбитра между военными и «оборонщиками».

Чтобы хоть как-то справиться со сложившейся ситуацией, Министерство обороны России предложило ОПК привлекательную, по мнению военного ведомства, схему сотрудничества с «оборонщиками». Так, военные обязались авансировать заказанные работы на 100% и подписывать контракты на поставку военной продукции в короткие сроки. От промышленности же требовалось неукоснительно реализовывать схему «20 плюс 1». По такой схеме головной подрядчик получал право делать наценку на готовую продукцию не более 20% от ее стоимости, а на продукцию субподрядчиков – не более процента. Также камнем преткновения военных и «оборонщиков» было финансирование государственных контрактов. Предприятия получали минимальные авансовые платежи на изготовление продукции или обходились без них, что заставляло их брать кредиты в банках под государственные гарантии, а после исполнения контракта и получения от Министерства обороны полной оплаты за проделанную работу, а погашать займы с процентами. Именно на борьбу с этим положением вещей и было направлено стопроцентное авансирование работ.

Пересмотреть принципы ценообразования на военную продукцию в марте 2013 года предложил вице-премьер России Д. О. Рогозин. По его поручению Федеральной службой по тарифам (ФСТ) России подготовлен новый проект постановления правительства о ценообразовании на военную продукцию, поставляемую в рамках ГОЗ.

4 2017.indd 8 12.12.2017 11:24:13

Согласно новому проекту постановления правительства «Об условиях и порядке применения видов цен на продукцию по гособоронзаказу» закупка у единственного поставщика продукции, сроки производства которой не превышают три года, будет производиться по фиксированной стоимости, прописанной в контракте на поставку вооружений и военной техники.

Новый порядок, предложенный федеральной службой, предусматривает возмещение издержек предприятий ОПК только в случае проведения НИР и ОКР, а также закупки новых типов вооружений. Ориентировочные цены предлагается теперь указывать в контрактах только в том случае, если военные намерены закупить продукцию со сроком изготовления более трех лет. Эти цены предполагается указывать при заказе ремонта военной техники или схожих работ, стоимость которых до их полного завершения заранее просчитать невозможно. В случае покупки продукции с длительным циклом производства ориентировочные или уточняемые цены будут переводиться в разряд фиксированных после того, как объем исполнения государственного контракта достигнет отметки 80%. С этого момента пересогласовывать стоимость работ будет нельзя. Положение об ориентировочных ценах, как рассчитывают в ФСТ, позволит избавиться от приписок. Наконец, проект нового постановления правительства должен будет отменить стимулирующие цены на военную продукцию. По оценке Министерства обороны России, благодаря новому порядку ценообразования расходы бюджета на ГОЗ могут сокращаться на 10–15% ежегодно.

Анализ имеющихся и разрабатываемых документов показывает, что современная система ценообразования на оборонную продукцию базируется в основном на применении калькуляционного метода – затратного по своей сути, так как в его основе лежит суммирование совокупных издержек и прибыли. Сложилась система, при которой ни заказчики, ни исполнители не заинтересованы в снижении себестоимости. Первые – из-за отсутствия стимулов, вторые – и вследствие, и из-за возможности получения дополнительных доходов.

Главное «преимущество» калькуляционного метода – его удобство для проверяющих и контролирующих органов. Предоставление большого объема справок, «объясняющих» объем расходов по каждой подсистеме образца и составляющим ее многочисленным узлам и элементам, принимается заказывающими органами как «обоснование» требуемого финансирования для создания ПВН. При этом не достигается главная цель ценообразования – постоянное повышение эффективности использования финансовых ресурсов.

Преобладание затратных методов ценообразования, нарушающих принцип рационального экономического поведения, обусловливает неэффективное использование бюджетных средств не только в военном секторе, но и в экономике страны в целом. Использование контрактов типа «фиксированная цена», хоть и облегчает процедуру контроля за структурой отпускных цен для государственного заказчика, но не способствует разработке инновационной продукции, поскольку приводит к тому, что в стремлении снизить цену конструкторские бюро вынуждены не разрабатывать новые, а дорабатывать старые образцы вооружений. Таким образом, твердые цены подавляют инновации.

Второй распространенный подход, состоящий в ограничении уровня рентабельности на приобретаемые изделия, хоть и служит вполне разумным средством противодействия несправедливому обогащению первичных подрядчиков при выполнении ГОЗ (вследствие использования «мультипликативного эффекта» повышения затрат по всему циклу кооперации оборонных подрядчиков), но, в то же время, выступает в качестве ключевого фактора, снижающего уровень инновационной активности предприятий ОПК. Если заказчик создает для первичного подрядчика невыгодные условия субконтрактации, то последний будет стремиться оставить как можно большую долю работы себе, чтобы не уменьшить собственную прибыль.

Все это требует при построении модели эффективного ценообразования при государственном оборонном заказе обеспечения принципа оптимальности. Принцип оптимальности – это процесс нахождения компромисса при выборе и обосновании вида цен на ПВН при взаимной ответственности сторон.

Производители готовой продукции – системные интеграторы – несут ответственность за изделие в целом, включая гарантийные обязательства. Производитель готовых изделий осуществляет сложное управление цепью поставок, в рамках которого несет большие риски за несвоевременные поставки, за некомплектные поставки, за поставки некачественных комплектующих, поэтому ни в коем случае нельзя сравнивать головного исполнителя с оптовой базой. Формула «20%+1%», как и любое иное подобное ограничение, снижает мотивацию на развитие кооперации и заставляет предприятия возвращаться на путь «полного цикла», инсорсинга.

Кроме того, в отсутствие в российской практике норматива учета фактора риска первичного подрядчика, данную функцию фактически выполняет коэффициент рентабельности на привнесенные затраты, субконтрактные работы. Зарабатываемая таким образом прибыль служит дополнительным вознаграждением за эффективный менеджмент субпоставок и грамотную логистику головного исполнителя.

Необходимо отметить, что в настоящее время при формировании ГОЗ до сих пор действуют принципы, унаследованные от СССР. При этом ФЗ «О государственном оборонном заказе» содержит нормы, предусматривающие регулирование цен у головных исполнителей и у исполнителей первого уровня, т.е. сейчас эта система, по сути, распространяется только на производителей конечной продукции. При этом надо учесть, что исполнители второго и третьего уровней часто являются единственными поставщиками в силу специ-

4 2017.indd 9 12.12.2017 11:24:22

фики оборонной продукции. То есть фактически они монополисты и диктуют головному исполнителю свои цены. Отсутствие государственной политики регулирования цен по всей цепочке кооперации субподрядчиков, выполняющих ГОЗ, является мощным тормозом инновационной активности предприятий ОПК. Субподрядчики-монополисты не заинтересованы в инновациях, т.к. сознают свою незаменимость и могут диктовать условия поставок своей зачастую устаревшей продукции. Инновации возможны при выполнении принципа мотивации. Данный принцип предполагает развитие инновационной активности заказчика, головного исполнителя и соисполнителей при разработке и производстве ПВН.

Немаловажным является то, когда цена ПВН на каждом этапе ОКР формируется исходя из стоимости всей выполняемой работы и ее сопровождения после сдачи заказчику. Принцип полноты – это когда цена каждой стадии жизненного цикла образца определяется исходя из полной стоимости всего жизненного цикла.

Еще одной важной деталью современной российской системы военной контрактации, дестимулирующей инновации, является применение коэффициентов, которые отражают инфляционные процессы – индексы цен и индексы-дефляторы, устанавливаемые Министерством экономического развития и применяемые при прогнозировании цен на продукцию военного назначения.

Заключение

Таким образом, существующая система ценообразования не стимулирует внедрение на предприятиях ОПК организационных, технологических, научных и других новаций, способствующих снижению себестоимости продукции и повышению ее качества. Необходима разработка новой системы. В ее основу следует положить соотнесение цены продукции и ее качества (полезности) – определение справедливой цены.

Суть подхода заключается в единстве двух аспектов. Первый отражает интересы заказчика (государства) в части эффективного с военно-экономической точки зрения использования бюджетных средств. Второй – интересы исполнителя и заключается в экономической привлекательности заказа.

Таким образом, проведенный анализ позволяет выделить принципы ценообразования обоснованности, согласованности, оптимальности, мотивации и полноты.

Литература

1. О ценах на продукцию оборонного назначения, поставляемую по государственному оборонному заказу: постановление правительства России от 3 июня 1997 г. № 660 // Собрание законодательства. – 1997. – № 179.

2. Свининых, Е. А. Новое в правовом регулировании ценообразования в сфере государственного оборонного заказа / Е.А. Свининых // Право в Вооруженных Силах. – 2014. – № 2. – С. 92–97.

3. Молчанов, Ю. Ю. Государственный оборонный заказ: обоснование цены контрактов / Ю.Ю. Молчанов // Законность. – 2014. – № 6. – С. 36–39.

4. Русаков, А. Ю. Ценовая политика в сфере государственного оборонного заказа / Ю.А. Русаков // Российское предпринимательство. – 2012. – Т. 13, № 5. – С. 106–110.

5. Донская, В. Ю. Трансфертные цены: достоинства и недостатки способов расчета / В.Ю. Донская // Математические модели и информационные технологии в менеджменте. – 2007. – № 12, Вып. 1. – С. 148–157.

4 2017.indd 10 12.12.2017 11:24:23