

УДК 338.5

ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ СТИМУЛИРУЮЩИХ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ, ПОСТАВЛЯЕМУЮ ПО ГОСУДАРСТВЕННОМУ ОБОРОННОМУ ЗАКАЗУ

Кудрин М.Е.,

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Научно-образовательный центр воздушно-космической обороны «Алмаз – Антей» им. акад. В.П. Ефремова», Москва,
email: traggor@gmail.com

Аннотация. В статье рассмотрена проблема государственного регулирования цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, связанная с отсутствием механизмов стимулирующих к снижению затрат производителей. Представлены результаты статистического исследования роста инфляции над индексом цен производителей при применении метода индексации базовой цены. Сделаны выводы относительно приоритетности затратного метода ценообразования и необходимости установления стимулирующих к снижению затрат механизмов при определении цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу.

Ключевые слова: метод индексации базовой цены, затратный метод, ценообразование, государственный оборонный заказ, индексы цен производителей, рентабельность.

ISSUES OF APPLYING INCENTIVE PRICING METHODS FOR PRODUCTS SUPPLIED UNDER THE STATE DEFENSE ORDER

Kudrin M.E.,

Autonomous non-profit organization of additional professional education «Scientific and Educational Center of Aerospace Defense «Almaz – Antey» named after academician V.P. Efremov», Moscow, email: traggor@gmail.com

Abstract. The article considers the problem of state regulation of prices for products supplied under the state defense order due to the lack of mechanisms that stimulate manufacturers to reduce costs. The results of a statistical study of inflation growth over the producer price index using the base price indexation method are presented. Conclusions are drawn regarding the priority of the cost-based pricing method and the need to establish cost-reducing incentive mechanisms when determining prices for products supplied under the state defense order.

Keywords: base price indexing method, cost method, pricing, state defense order, producer price indices, profitability.

В Российской Федерации ценообразование на вооружения, военную и специальную технику, поставляемые по государственному оборонному заказу, в основном осуществляется не конкурентными методами ценообразования ввиду монопольности рынка среди предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Данная особенность приводит к необходимости администрирования монопольных цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу единственными поставщиками.

Проблемы ценообразования на продукцию по государственному оборонному заказу рассматриваются научным сообществом на постоянной основе. Основные тенденции в ценообразовании на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, связаны с развитием законодательства, в том числе в сфере ценообразования по государственному оборонному заказу. Основные положения в области ценообразования на такую продукцию закреплены в постановлении Правительства Российской Федерации от 02.12.2017 № 1465 (Далее – Постановление № 1465) [3].

Так, в связи с проблемами при обосновании затрат предприятий промышленности перед государственными заказчиками, а также проблемами, связанными с ростом цен и их ограничениями со стороны государственных заказчиков, в период с 2020 года по 2023 год в Постановление № 1465 [3] двенадцать раз вносились изменения, корректирующие порядок ценообразования и урегулирования споров с государственными заказчиками, одновременно с этим корректировались сопутствующие ведомственные акты, в целях уточнения порядка отнесения затрат по государственному оборонному заказу.

Несмотря на вышеуказанные корректировки законодательства, исполнители государственного оборонного заказа не соглашались с ценами, которые согласовывали им государственные заказчики. Для решения данной проблемы в 2023 году Правительством Российской Федерации утверждена рабочая группа коллегии Военно-промышленной комиссии Российской Федерации по урегулированию разногласий между государственными заказчиками и головными исполнителями по государственному оборонному заказу, при этом пунктами 6 и 7 данного регламента установлено рассмотрение проблемных вопросов, связанных с ценообразованием по государственному оборонному заказу.

Вместе с тем, основными и первоначальными идеями Постановления № 1465 [3] было создание единого нормативного правового акта в сфере ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, объединяющего всю ранее существующую законодательную базу в этой области, ухода от применения затратного метода, упрощение порядка обоснования цен, введение механизма стимулирования предприятий к повышению эффективности производства и снижению себестоимости продукции серийной продукции. [11]

Так, основной новеллой Постановления № 1465 был установлен механизм индексации базовых цен, которым предусматривалось, что предприятие рассчитывает фиксированную цену единицы изделия затратным методом, регистрирует ее в качестве базовой цены и в дальнейшем осуществляет индексацию соответствующими индексами цен производителей. Дальнейшая экономия, полученная предприятием за счет мероприятий по оптимизации производства и снижению затрат, согласно заложенному механизму, остается, а цена продолжает индексироваться и раз в 6 лет замораживаться для снижения затрат [11].

Вместе с тем с 2019 года значительное влияние на экономику сперва оказала пандемия, вызванная COVID-19, а после её спада на экономику оказали влияние последующие санкции, введенные в отношении Российской Федерации, в результате с 2022 года предусмотренный методом индексации базовой цены мораторий на индексацию цены шестого года был отменен ввиду неспособности индексов цен производителей покрывать некомпенсируемые затраты производителей из-за непредсказуемого роста инфляции, что в свою очередь привело к снижению нормы рентабельности производителей государственного оборонного заказа.

Сравнительный анализ уровня инфляции и индексов цен производителей продукции машиностроения в РФ за 2019-2023 гг.

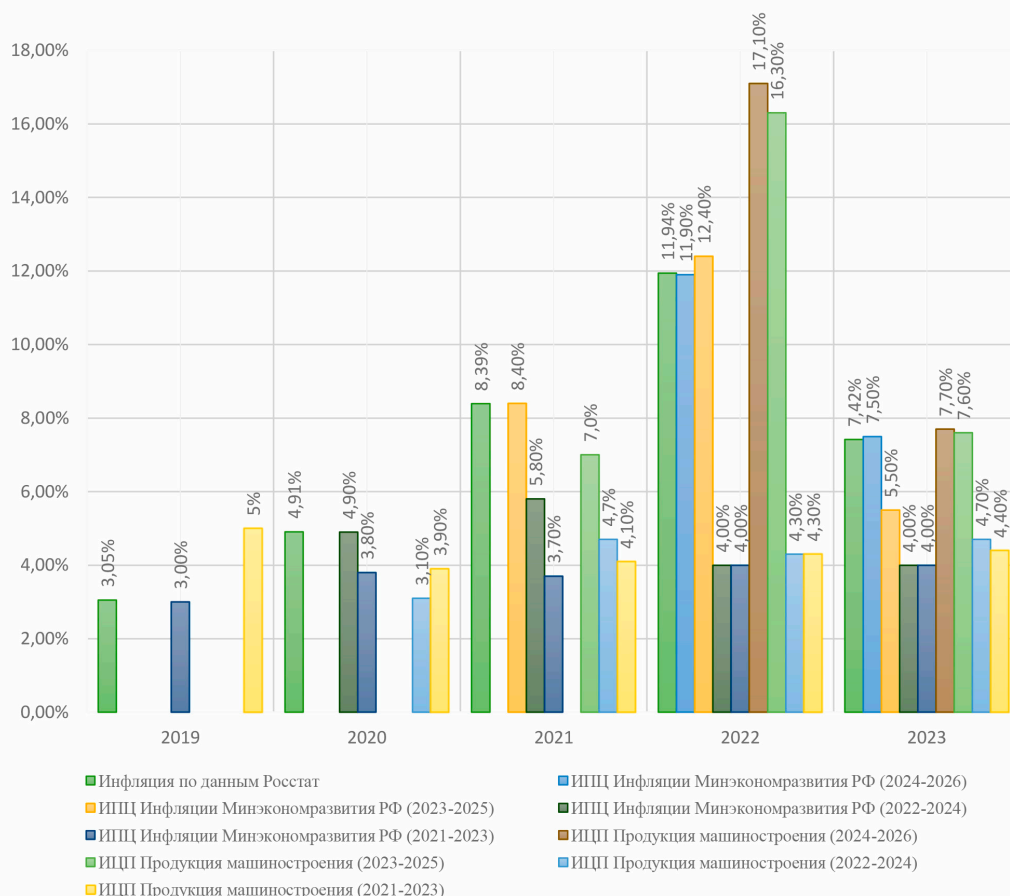


Рис. 1. Сравнительный анализ уровня инфляции и индексов цен производителей продукции машиностроения в Российской Федерации за 2019-2023 гг.

С одной стороны можно предположить, что метод индексации базовой цены является стимулирующим к снижению затрат и получению дополнительной прибыли, однако с другой стороны, в условиях резких колебаний инфляции или изменениях в финансово-хозяйствующей деятельности предприятия, данный метод становится причиной некомпенсируемых затрат и снижения прибыли производителей.

Так, исследуя правила метода индексации, базовая цена индексируется на индекс цен производителей продукции машиностроения, при этом в 2022 году на металлоемкую продукцию индекс цен вырос с 113,3% до 118%, в то время как индекс цен производителей продукции машиностроения вырос до 116,3%, соответственно, это приводит к дополнительным убыткам производителей металлоемкой продукции по государственному оборонному заказу.

Указанная проблема подтверждается данными статистики. Так, по данным Росстата в 2019 году инфляция составляла 3,05%, далее, начиная с 2020 года, наблю-

дался рост уровня инфляции в России вплоть до 2022 года. В 2020 году уровень инфляции в России составил 4,91%, в 2021 — 8,39% и в 2022 — 11,94%, по данным за 2023 год уровень инфляции составляет 7,42% [4].

При этом индексы цен производителей, используемые в целях ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, выпускаются Минэкономразвития России в сентябре-октябре, т.е. по данным инфляции не за полный год и не позволяют компенсировать рост инфляции.

Автором составлен сравнительный анализ роста инфляции, основанный на данных Росстата [4] и прогнозах Минэкономразвития России [5-8], с ростом индекса цен производителей продукции машиностроения, который применяется при индексации базовых цен (рис. 1).

Так, в сложившейся ситуации головной исполнитель (исполнитель) государственного оборонного заказа, соглашаясь в начале 2019 года на фиксированную базовую цену с поставкой продукции в 2021 году, рост цены которой должен будет составить 13,5%, столкнется с ситуацией, когда рост инфляции составит 17,6% за 2 года. При этом, даже в случае согласия с фиксированной или ориентировочной ценой в 2020 году и поставкой продукции в 2021 году поставщик также столкнется с превышением инфляции над уровнем индекса цен производителя ввиду того, что актуальные индексы цен традиционно выпускаются в конце года, в то время как контрактация происходит до их опубликования, а согласно Постановления № 1465 [3] базовая цена не подлежит пересмотру на текущий год поставки, при этом механизм отказа от базовой цены законодательно отсутствует [3].

Также следует учитывать, что для установления базовой цены, данная цена рассчитывается затратным методом и после прохождения регистрации в ФАС России устанавливается в качестве базовой, однако несовершенство затратного метода и значительные требования к комплектности обосновывающих документов на цены, установленные Постановлением № 1465 [3] приводят к допущению ошибок в определении цены продукции. Соответственно, после утверждения такой базовой цены возможные ошибки в расчетах не только воспроизводятся, но и принимают систематический характер, приумножаясь в последующих образцах продукции.

По мнению автора, действующий механизм индексации цены целесообразно допустить к применению в отношении последних определенных фиксированных цен продукции, оставив применение метода индексации на усмотрение производителя продукции по государственному оборонному заказу. При этом понятие базовой цены предлагается упразднить.

Данный вывод сделан в связи с тем, что несмотря на стабилизацию экономики, заложенный в метод индексации базовой цены стимулирующий механизм не оправдывает ожиданий в условиях резких инфляционных колебаний, а невозможность отказаться от базовой цены и наличие экономических рисков приводит к отказам производителей применять данный метод ценообразования. Вместе с тем, применение данного метода в случае стабилизации экономики значительно ускоряет обоснование цены и не ограничивает уровень рентабельности, что позволяет выступать ему в качестве стимулирующего метода ценообразования в случае упрощения порядка его применения.

В результате основным и приоритетным методом ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, остается затратный метод, поскольку позволяет поставщику максимально детализировано отразить

понесенные фактические затраты, а государственному заказчику позволяет осуществлять глубокий аудит обосновывающих цену документов.

Суть метода заключается в том, что цена единицы изделия определяется как сумма приведенных и собственных затрат, а также нормативно закреплённый от них уровень рентабельности. Однако, установленная в затратном методе зависимость рентабельности от затрат создает законодательную ловушку, так как указанная зависимость не способствует стимулированию предприятий к достижению экономии, ввиду того, что при снижении себестоимости продукции снижается определяемая от нее прибыль. Данная проблема также подтверждается научными публикациями и исследованиями [9, 10].

Таким образом, возникает проблема, что у предприятий отсутствуют механизмы и стимулы к снижению затрат, потому как снижение издержек будет приводить к снижению прибыли, а государственные заказчики вынуждены ограничивать рост цен такой продукции путем применения пункта 12 приказа Минпромторга России от 08.02.2019 № 334 «Об утверждении порядка определения состава затрат, включаемых в цену продукции, поставляемой в рамках государственного оборонного заказа» [12], который позволяет исключать затраты в случае их экономической необоснованности (оправданности), однако отсутствие нормативно закреплённых критериев экономической обоснованности (оправданности) себестоимости и цены на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу приводит к тому, что применение норм законодательства зависит от их толкования различными ведомствами.

Как результат средний уровень рентабельности по государственному оборонному заказу, по данным формы федерального статистического наблюдения № 1-СР «Сведения о себестоимости и рентабельности военной (оборонной) продукции», находится на минимально допустимом уровне в 5% от полной себестоимости [13].

При этом генеральный директор Госкорпорации «Ростех» С.В. Чемезов в интервью РБК [14] отмечает, что уровень рентабельности производства продукции по государственному оборонному заказу по Госкорпорации «Ростех» еще ниже и составляет 2,28 %. Кроме того, в указанном интервью также приводится проблема с отсутствием заинтересованности в сокращении расходов на производство у изготовителей продукции, ввиду того, что при сокращении расходов на конкретную продукцию цена последующих поставок не будет принята государственным заказчиком выше ранее заявленной, что также подтверждает применение механизма исключения затрат по принципу их экономической оправданности.

Единственным стимулирующим механизмом в Постановлении № 1465 [3] является установленный пунктом 54 мотивационный инструмент, при котором, плановая рентабельность от собственных затрат может устанавливаться выше установленной законодательством в случае обоснования головным исполнителем необходимости направления части прибыли от поставки продукции на развитие производства для эффективного выполнения государственных контрактов (контрактов) на поставку продукции. Однако, методика обоснования необходимости направления такой части прибыли до настоящего времени отсутствует, а допустимость установления такой прибыли определяется государственным заказчиком, основной задачей которого, является эффективное расходование бюджетных средств с наименьшими затратами в соответствии с действующим законодательством в сфере государственных закупок.

Учитывая практическое отсутствие действующих методически обеспеченных стимулирующих механизмов для единственных поставщиков продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу, а также ограниченное количество методов ценообразования представляется необходимым предусмотреть модернизацию действующей модели государственного регулирования цен, применяемой в сфере государственного оборонного заказа.

Так, например, статьей 9 в утратившего силу Федерального закона от 27.12.1995 № 213-ФЗ «О государственном оборонном заказе» [2] было установлено, что государственный заказчик имеет право предусматривать в государственном контракте (контракте) механизмы стимулирования. Представляется целесообразным по аналогии с утратившим силу Федеральным законом [2] ввести данный механизм в Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» [1] и методически обеспечить такие механизмы стимулирования.

Одним из вариантов реализации такого механизма может послужить принятая в контрактной нормативной документации США (DFAR) [15] система вознаграждений, применяемая при «контрактах с фиксированной ценой и установленным вознаграждением» (Fixed-Price-Incentive Contract), которая в законодательной базе Российской Федерации не применяется.

Применяемая методика предполагает использование инструментов стимулирования исполнителей к достижению определенных целевых показателей, а также к достижению более эффективного экономического результата. Несмотря на достаточно сложную методику применения, одним из ключевых её преимуществ является то, что она может способствовать снижению стоимости заказа и экономии бюджетных средств, снижение рисков для заказчика за невыполнение и одновременно создает условия для получения дополнительной прибыли исполнителю.

Для определения фиксированной цены с вознаграждением заказчик использует предусмотренные методикой формулы и критерии, основывающиеся на требуемой производительности, количестве работы и степени риска. Это позволяет заказчику установить более точные требования и стимулировать поставщика к выполнению работы в соответствии с определенным уровнем качества, временных рамок и уровнем квалификации.

При применении данной методики цена контракта определяется по следующей формуле:

Цена контракта = фиксированная цена + вознаграждение

Таким образом, предложенный механизм при адаптации к отечественной практике может выступить в качестве стимулирующего. При этом вознаграждение в отличие от прибыли может иметь целевой параметр, направленный на сокращение издержек, сроков выполнения, увеличение сроков эксплуатации или достижение тактико-технических характеристик.

Для применения указанного механизма в отечественном законодательстве в сфере государственного оборонного заказа необходимо предусмотреть цели, принципы и направления устанавливающие особенности стимулирующего подхода к достижению конкретного результата.

По мнению автора, стимулирующее ценообразование на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, должно обеспечивать ускоренное исполнение государственного оборонного заказа в отношении востребован-

ных образцов продукции, способствовать появлению новых видов вооружения и военной техники, эффективному расходованию средств федерального бюджета на закупку вооружения, военной техники, способствовать экономии материально-технических и других ресурсов при производстве продукции путем снижения издержек производства.

Следует отметить, что используемый в США механизм стимулирования тесно связан с развитой системой каталогизации изделий, что позволяет достаточно точно устанавливать фиксированную цену и допускает применение любых методов ценообразования для её определения. В отечественной практике обязательная каталогизация начинает действовать только со второй половины 2024 года, соответственно в нынешних условиях применение такого подхода возможно в ситуациях, когда изделие имеет короткий производственный цикл производства и имеется достаточное количество исходных данных для определения фиксированной цены изделия.

В случаях с длительным циклом производства исходная методика может незначительно заинтересовать производителей, ввиду инфляционных колебаний и недостаточности данных для установления фиксированной цены, что не приведет к должному эффекту стимулирования. Таким образом, целесообразно указанный механизм распространить, в том числе, на процедуру перевода из ориентировочной цены в фиксированную цену.

Выводы

Учитывая, что основные проблемные вопросы и разногласия в сфере ценообразования по государственному оборонному заказу связаны в большинстве своем с определением цены продукции единственных поставщиков, которые еще больше осложняются при закупках продукции с длительным циклом производства, представляется необходимым дальнейшие исследования сосредоточить на возможности адаптации действующих в государственном оборонном заказе методов ценообразования, применяемых при закупках у единственных поставщиков, к положительным международным практикам стимулирования при осуществлении государственных закупок.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2012 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе». [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/70291366/> (дата обращения: 28.05.2024).
2. Федеральный закон от 27.12.1995 № 213-ФЗ «О государственном оборонном заказе». [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/5169684/> (дата обращения: 28.05.2024).
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 02.12.2017 № 1465 «О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, а также о внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации». [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71825654/> (дата обращения: 28.05.2024).
4. Цены, инфляция. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/price> (дата обращения: 09.05.2024).
5. Письмо Минэкономразвития России от 30.09.2020 № 32028-ПК/Д03и «О применении показателей прогноза социально-экономического развития Российской Федерации

в целях ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74606786/> (дата обращения: 28.05.2024).

6. Письмо Минэкономразвития России от 05.10.2021 № 33918-ПК/Д03и «О применении показателей прогноза социально-экономического развития Российской Федерации в целях ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/402799653/> (дата обращения: 28.05.2024).

7. Письмо Минэкономразвития России от 28.09.2022 № 36804-ПК/Д03и «О применении показателей прогноза социально-экономического развития Российской Федерации в целях ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/405269401/> (дата обращения: 28.05.2024).

8. Письмо Минэкономразвития России от 28.09.2023 № 35312-ПК/Д03и «О применении показателей прогноза социально-экономического развития Российской Федерации в целях ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/407659714/> (дата обращения: 28.05.2024).

9. Проскурин Б.В. Развитие проектно-инвестиционного подхода к оценке эффективности и управлению деятельностью высокотехнологичных предприятий промышленности: дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2020. 140 с.

10. Князьнеделин Р.А. Механизм устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса в условиях трансформации национальной промышленной политики: дис. ... докт. экон. наук, Курск, 2021. 373 с.

11. Интервью с заместителем руководителя ФАС России Максимом Овчинниковым по вопросу внедрения мотивационной модели ценообразования в сфере государственного оборонного заказа. [Электронный ресурс]. URL: <https://fas.gov.ru/p/contents/2099> (дата обращения: 28.05.2024).

12. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 8 февраля 2019 г. № 334 «Об утверждении порядка определения состава затрат, включаемых в цену продукции, поставляемой в рамках государственного оборонного заказа». [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/72189484/> (дата обращения: 28.05.2024).

13. Довгучиц С.И., Сергеев О.В., Шишков В.В. Разработка предложений по совершенствованию государственного регулирования цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу // Научный вестник ОПК России. 2019. № 4. С. 5-12.

14. Чемезов — РБК: «Экономика для военных — дело десятое». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/interview/economics/17/05/2024/664215389a7947dc93772782> (дата обращения: 20.05.2024).

15. Defence Federal Acquisition Regulation. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.acquisition.gov/dfars> (дата обращения: 09.05.2024).