

УДК 338.1:338.2:338.4

С. С. Чеботарев

Акционерное общество «Научно-исследовательский институт автоматической аппаратуры им. В.С. Семенихина», Москва;
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, e-mail: StSt57@yandex.ru

В. А. Ельшин

Акционерное общество «Научно-производственное предприятие «Рубин», Пенза;
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», Пенза, e-mail: elshinv@mail.ru

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ И МЕХАНИЗМОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ К ОЦЕНКЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ТЕКУЩЕЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК РОССИИ

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, оценка рентабельности, инвестиционные методы.

Статья посвящена одной из постоянно обсуждаемых тем развития оборонно-промышленного комплекса – оценке рентабельности деятельности предприятий ОПК России. Выделены основные вопросы измерения, нормирования и управления рентабельностью в оборонно-промышленном комплексе. Показаны, что методы оценки рентабельности должны быть едиными для всех подсистем и уровней управления предприятиями ОПК и быть основаны именно на подходах инвестиционного анализа. Показана необходимость создания современной эффективной системы ценообразования, основанной на инновационно-институциональном подходе. Показано, что новая система ценообразования потребует перестройки организационных структур предприятий с включением в них принципиально новых элементов. Раскрыты особенности применения инвестиционных подходов для обоснования и анализа цен контрактов по производству продукции предприятий ОПК.

S. S. Chebotarev

Joint-Stock Company “Research Institute of Automatic Equipment
named after V.S. Semenikhin”, Moscow;
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, e-mail: StSt57@yandex.ru

V. A. Yelshin

Joint-Stock Company «Scientific-Industrial Enterprise «Rubin», Penza;
Penza State University, Penza, e-mail: elshinv@mail.ru

RECOMMENDATIONS ON ORGANIZATION OF APPLICATION OF METHODS AND MECHANISMS OF VALUE ESTIMATION TO ESTIMATION OF PROFITABILITY OF CURRENT AND INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF DEFENSE INDUSTRY OF RUSSIA

Keywords: investment activities, profitability assessment, investment methods.

The article is devoted to one of the constantly discussed topics of the development of the military-industrial complex – an assessment of the profitability of the enterprises of the defense industry in Russia. The main issues of measurement, rationing and profitability management in the military-industrial complex are highlighted. It is shown that the methods of profitability assessment should be uniform for all subsystems and levels of management of defense industry enterprises and should be based on the approaches of investment analysis. The need to create a modern effective pricing system based on an innovative and institutional approach is shown. It has been shown that the new pricing system will require restructuring the organizational structures of enterprises with the inclusion of fundamentally new elements in them. The features of the use of investment approaches for justifying and analyzing the prices of contracts for the production of products of defense industry enterprises are disclosed.

Введение

Вопросы измерения, нормирования и управления рентабельностью в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) являются ключевыми не только для системы ценообразования, но и для систем управления предприятиями и отраслями ОПК, для программ и проектов всех уровней по развитию ОПК, по управлению инновациями, по управлению кооперацией, по управлению жизненным циклом (ЖЦ) вооружением, военной и специальной техникой (ВВСТ).

Общая логика подсказывает, что методы оценки рентабельности должны быть едиными для всех подсистем и уровней управления предприятиями ОПК. Данные методы должны быть основаны именно на подходах инвестиционного анализа.

В части проектов и программ по развитию ОПК, финансируемых из государственного бюджета, ситуация достаточно определенная. На них в полной мере распространяются положения и федерального закона 39-ФЗ [1], и официальных «Методических указаний по оценке эффективности инвестиционных проектов» (МР ИП) [4]. В соответствии с ними оценка эффективности этих проектов и как с позиции интересов государства, так и с позиции интересов предприятий ОПК (то есть с позиции их рентабельности) должна оцениваться именно методами инвестиционного анализа. Опыт таких оценок уже есть (реализованный, например, в рамках оценок эффективности федеральных целевых и инвестиционных программ, а также инвестиционных проектов по развитию отраслей и предприятий ОПК).

Но необходима разработка специальных методических документов, ориентированных именно на условия работы предприятий ОПК. Одними из главных особенностей предприятий отрасли, учитываемых в этих документах в части оценки и управления рентабельностью продукции и контрактов по государственному оборонному заказу (ГОЗ), рентабельностью предприятий в целом должны быть:

- специфика выполнения ГОЗ в условиях развитой кооперации исполнителей, в условиях интегрированных структур ОПК;
- длительный цикл производства многих видов ВВСТ, большая продолжительность их ЖЦ;
- постоянный рост доли капитальных затрат в структуре стоимости как производства, так и полного ЖЦ ВВСТ;

- особенности системы ценообразования по ГОЗ, ориентированной не на рынок, а на формирование цен от затрат производителей;

- наличие специальной системы государственного управления предприятиями ОПК через механизмы прямого управления, через различные программы и проекты развития предприятий;

- наличие механизмов отдельного учета затрат на производство продукции по контрактам ГОЗ, наличие системы специальных банковских счетов для их финансирования;

- развитая многоуровневая структура кооперации в системе выполнения ГОЗ;

- применение мер государственной поддержки предприятий ОПК и государственного стимулирования инноваций.

Материалы и методы исследования

Переход на инвестиционные методы оценки рентабельности контрактов и продукции ОПК должен обеспечить давно обсуждаемый переход на мотивационную систему ценообразования в ОПК и финансового поощрения производственно-технологических инноваций. В современных условиях действенная мотивация производителей к сокращению затрат и обновлению мощностей на основе бухгалтерских подходов к оценке рентабельности продукции и контрактов практически невозможна, а без этого хорошая идея мотивационного ценообразования так и останется только броским лозунгом.

Еще одна возможная область применения инвестиционных методов оценки рентабельности – оценка влияния решений по управлению контрактами по ГОЗ, принимаемых на основе положений федерального закона 275-ФЗ [2]. Это касается как решений по отдельному учету затрат, так и, особенно, решений по использованию системы специальных банковских счетов при финансировании ГОЗ.

Не секрет, что применение системы специальных счетов резко ограничивает возможности исполнителей контрактов по использованию финансовых средств на этих счетах. Фактически резко увеличиваются задержки платежей заказчика. Как влияют эти задержки на реальную рентабельность контрактов по ГОЗ? Ответ этот простой вопрос невозможен в рамках бухгалтерских подходов к оценке рентабельности, но легко получаем при применении инвестиционных методов.

Отдельный вопрос – по формуле «25/1» [3]. С инвестиционной точки зрения в отношении затрат по оплате контрагентов формула, безусловно, верная. Еще в 1990 гг. в утвержденной военно-промышленной комиссией (ВПК) концепции ценообразования для ОПК [6] было отмечено, что неправильно начислять прибыль головному исполнителю за работу соисполнителей, когда он просто получает деньги их тут же и переправляет соисполнителям, так как получается двойное начисление прибыли. С такой же проблемой столкнулись в Германии, которую решили с помощью так называемой «боннской» модели, предусматривающей введение условия начисления нулевой или практически нулевой прибыли для головного исполнителя в подобных ситуациях [8].

После некоторого обсуждения «боннская» модель была принята и в России, но ее распространили не только на работы соисполнителей, но и на все внешние затраты, в том числе все затраты рыночного характера по закупке материалов, энергии и т.д., что категорически неправильно, так как этого в «боннской» модели изначально не было.

В то же время «боннская» модель – чисто бухгалтерская. В Германии при построении данной модели исходили из бухгалтерской логики, но заметили в ней большой недочет в части реальной практики и тут же исправили ее «силовой» поправкой. В результате сама по себе эта поправка исходной бухгалтерской логике явно не соответствует.

С инвестиционной точки зрения прибыль в ситуации оплаты работ контрагентов вообще не должна начисляться, так как нет никакого кассового разрыва между моментами реализации расходов и получения доходов. При внешних рыночных закупках кассовый разрыв есть, и он обычно даже больше чем при оплате собственных текущих затрат производителей. Прибыль в этом случае должна начисляться в обязательном порядке и в большем объеме, чем на собственные текущие затраты (ввиду более ранней реализации затрат и оплате НДС в момент закупки).

В целом же существующая система формирования цен производителей от заданной «базовой» рентабельности, система оценки эффективности решений для предприятий через показатели бухгалтерской рентабельности вполне логична, но она совершенно не уравновешена. Эта неуравновешенность – следствие слабых методов оценки

самой рентабельности, она же – источник многих ценовых конфликтов и серьезный тормоз на пути создания действенной мотивационной системы ценообразования для ГОЗ.

Результаты исследования и их обсуждение

Уравновесить ее можно, устранив ошибки традиционных методов. Для этого возможен просто переход на инвестиционные методы обоснования цен и оценки эффективности решений, но этот путь достаточно сложный. Более целесообразным представляется сегодня путь, фактически начатый введением формулы ценообразования «25/1». Этот путь – введение поправок на базе оценок рентабельности и стоимости инвестиционными методами в оценки рентабельности и стоимости традиционными методами.

Целесообразным, в первую очередь представляется введение поправок, учитывающих авансы, сроки контрактов, реальную доходность капитальных затрат и стимулирование обновления основных фондов.

Очень важный проблемный вопрос, связанный с развитием и применением инвестиционных методов оценки рентабельности – учет стоимости использования капитальных ресурсов (КР) с использованием показателей бухгалтерской рентабельности. При таком учете резко занижается оценка стоимости использования КР. Именно по причине этого занижения и связанных с ним больших экономических потерь общества в СССР с 1965 по 1991 годы использовался метод ценообразования по капитальным затратам не от себестоимости, а от годовых приведенных затрат.

В действующих нормативных документах по системе ценообразования от себестоимости затраты на использование КР учитываются только через простое «реновационное» восстановление стоимости используемых КР через показатели бухгалтерской амортизации. В годовых приведенных затратах амортизация КР учитывалась через коэффициент нормативной эффективности КР, обеспечивающий полное расширенное воспроизводство КР, нормальное инвестиционное и инновационное развитие производства [8].

В действующих официальных документах по инвестиционным методам оценки стоимости (ФЗ-39, МР ИП) при оценке стои-

мости использования КР фактически применяется подход приведенных затрат (в его современной инвестиционной трактовке) [6].

Налицо коллизия нормативно-правовых документов. Возможный путь ее преодоления для ОПК, который дает инвестиционный подход, – раздельное регулирование рентабельности по текущим и капитальным затратам (как это было в методе ценообразования от годовых приведенных затрат). Другой возможный путь, тоже следующий из инвестиционного подхода – временное нормирование рентабельности только по текущим затратам. Возможность этого пути обусловлена следующими обстоятельствами:

- фактически бесплатным получением в 2004-2015 годы многими предприятиями ОПК нового оборудования по линии федеральных целевых программ (ФЦП) по развитию ОПК, по линии адресных инвестиционных программ. По логике, прибыль по этим бесплатно полученным ресурсам вообще не должна начисляться;

- большой изношенностью КР, сохранившихся с 1970-1990 годов – их реальная ликвидационная стоимость очень низка;

- сравнительно незначительным вводом новых мощностей производства на предприятиях ОПК за последние 15 лет. Прибыль по этим мощностям может временно начисляться только по реновационным нормативам, с резервированием остальной части на специальных депозитных счетах развития.

В части текущих затрат при дифференциации нормативов рентабельности представляется целесообразным напрямую использовать подходы действующих в РФ официальных МР ИП.

Главным регулятором при этом должен быть нормативный показатель внутренней доходности контрактов – ВНД. Он аналогичен, по сути, показателю «чистой» бухгалтерской рентабельности, рассчитываемой за вычетом налога на прибыль. Норматив показателя ВНД при этом легко переводится в норматив балансовой бухгалтерской рентабельности [9].

Подобным образом должны рассчитываться поправки к нормативам рентабельности нормативы рентабельности и для других факторов, в том числе:

- для инфляции;
- для сроков выплат по контрактам (полугодовые и полуторагодовые выплаты – это очень большая разница);

- для авансирования контрактов и учета средних задержек платежей по контрактам;

- для учета фактора кредитования контрактов (с наличием или без наличия внешних гарантий);

- для учета необходимых оборотных средств;

- для учета структуры затрат по контрактам;

- для учета реальной динамики расходования средств по контракту и реального режим получения оплаты по контракту (с учетом средних задержек платежей);

- для учета условий оплаты (движения) и возврата НДС;

- для учета условий обеспечения контрактов и участия в конкурсах;

- для учета форм и условий участия работников и производителей в сопровождении и обеспечении жизненного цикла ВВТ;

- для учета долей участия управляющих компаний интегрированных структур ОПК в получении прибыли и повышении качества ВВСТ нижестоящими организациями;

- для учета участия предприятий в федеральных программах и в развитии производства за счет собственных средств;

- для учета реализации аутсорсинговых программ снижения цен у исполнителей ГОЗ низших уровней;

- для учета реализации программ снижения издержек, роста производительности труда.

Выводы

Значимость инвестиционного подхода к оценке рентабельности в том, что он может быть основой интеграции методов и механизмов оценки стоимости и рентабельности продукции ОПК, используемых в системах программного планирования развития ОПК и ВВСТ, в системах финансового, инвестиционного и ценового анализа.

Интеграция при этом может идти по следующим основным направлениям:

- интеграция методических и модельных подходов различных функциональных подсистем управления на базе методологии инвестиционного анализа;

- создание и развитие интегрированных баз данных по стоимости ВВСТ, НИОКР;

- создание механизмов взаимодействия специалистов различных функциональных подсистем.

В целом основные возможные направления реализации разработанных методов приведены в таблице.

Основные рекомендуемые направления реализации разработанных методов

Сфера применения	Сущность рекомендаций по использованию методов работы
Планирование	- Обоснование прогнозных и плановых цен производства от заданной инвестиционной рентабельности продукции - Планирование реальной экономической прибыли
Текущее управление	- Оценка реальной рентабельности производства
Инвестирование	- Оценка реальной доходности инвестиций в производство - Развитие систем стимулирования инноваций
Закупки ВВСТ	- Обоснование начальных цен с учетом динамических временных факторов
Контрактация	- Учет в контрактах условий обеспечения реальной рентабельности производства и инвестиций
Ценообразование и финансирование	- Обоснование цен производства инвестиционными методам - Обоснование цен с учетом влияния условий финансирования (авансы, кредиты и т.д.)
Оценка ФЦП по развитию ОПК	- Планирование и оценка эффективности ФЦП предлагаемыми в работе методами инвестиционного анализа

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/.
2. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140175/.
3. Постановление Правительства РФ от 02.12.2017 г. № 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» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_284195/.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (третья редакция, уточненная и дополненная). – М.: ЦЭМИ РАН, 2008. 234 с.
5. Ельшин В.А. Современные требования к системе ценообразования на продукцию оборонно-промышленного комплекса // Вопросы контроля хозяйственной деятельности и финансового аудита, национальной безопасности, системного анализа и управления: сборник материалов VI Всероссийской научно-практической конференции. М., 2021. С. 82-87.
6. Лавринов Г.А., Подольский А.Г. Ценообразование на продукцию военного назначения: от затратной к целостной концепции // Вооружение и экономика. 2012. № 1 (17). С. 58-65.
7. Чеботарев С.С. Экономическая оценка механизма формирования рентабельности продукции государственного оборонного заказа по формуле $20(25)+1$ // Вестник воздушно-космической обороны. 2017. № 2 (14). С. 11-16.
8. Чеботарев С.С., Мельников Г.Н. Двойной подход к оценке эффективности управления организациями наукоёмких отраслей экономики в сфере государственного заказа // Вестник воздушно-космической обороны. 2019. № 2 (22). С. 5-14.
9. Чеботарев С.С., Проскурин Б.В., Ельшин В.А. Векторы управления инновациями высокотехнологичных организаций промышленности: методологические аспекты: монография. М.: РУСАЙНС, 2022. 148 с.