

УДК 338.512

В. Ю. Пантелеев

НОУ ВПО «Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов»,
Санкт-Петербург, e-mail: vadimpanteleev96@mail.ru

О. И. Жулева

НОУ ВПО «Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов»,
Санкт-Петербург, e-mail: olga-zhuleva@inbox.ru

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРАКТА НА ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ НУЖД ГОСУДАРСТВА

Ключевые слова: инновационная продукция, государственный контракт, предприятия оборонно-промышленного комплекса, механизм ценообразования, жизненный цикл, затраты.

В статье представлена система государственных контрактов на продукцию для нужд государства, которая является основой экономики страны и инструментом для организации международного экономического сотрудничества. В работе описаны исполнители государственных контрактов на инновационную продукцию, в виде предприятий оборонно-промышленного комплекса и с какими проблемами они сталкиваются в ходе выполнения этапов работы. В статье рассмотрены виды цен и методы в соответствии с действующим Постановлением правительства №1465, а также рекомендации определения цены при заключении государственного контракта, в соответствии с Приказом Минэкономразвития России №567. Изложены некоторые проблемы при заключении государственно-го контракта на инновационную продукцию, в том числе недостатки имеющегося механизма ценообразования по государственному контракту, которые не учитываются в ходе формирования начальной цены и как эти факторы сказываются на заказчике, в лице государства.

V. Yu. Panteleev

St.Petersburg Humanitarian University of Trade Unions, Saint-Petersburg,
e-mail: vadimpanteleev96@mail.ru

O. I. Zhuleva

St.Petersburg Humanitarian University of Trade Unions, Saint-Petersburg,
e-mail: olga-zhuleva@inbox.ru

ABOUT SOME PROBLEMS OF PRICING BY THE CONCLUSION OF A GOVERNMENT CONTRACT FOR PRODUCTS FOR NEEDS OF THE STATE

Keywords innovative products, government contract, enterprises of the military-industrial complex, pricing mechanism, life cycle, expenses.

The article presents a system of state contracts for products for the needs of the state, which is the basis of the country's economy and a tool for organizing international economic cooperation. The paper describes the executors of state contracts for innovative products, in the form of enterprises of the military-industrial complex, and what problems they face during the execution of the stages of work. The article discusses the types of prices and methods in accordance with the current Government Decree No. 1465, as well as recommendations for determining the price when concluding a state contract, in accordance with the Order of the Ministry of Economic Development of Russia No. 567. Some problems are outlined when concluding a state contract for innovative products, including the shortcomings of the existing pricing mechanism under a state contract, which are not taken into account during the formation of the initial price and how these factors affect the customer, represented by the state.

Деятельность, направленная на создание и производство инновационной продукции по государственному контракту (далее – ГК) представляется сложной структурой, в которой на разных уров-

нях и на разных стадиях жизненного цикла производимой продукции осуществляется взаимодействие между заказчиком, исполнителем и органами военного и государственного управления.

Львиная доля ГК в нашей стране поступает от Министерства обороны, по данным статистики расходы на национальную оборону в 2022 году составили 3 231 721,8 млн рублей (примерно 2,6%), в 2023 году планируется примерно – 3 257 484,0 млн рублей (примерно 2,5%), а на плановый 2024 год – 3 518 082,72 млн рублей (примерно 2,7%) [4].

Исполнителями таких ГК, в большинстве случаев, выступают предприятия оборонно-промышленного комплекса, однако существует ряд случаев, когда, предприятия, входящие в их кооперацию, могут получить право участия в ГК. Закон, регламентирующий ГК, не дает четкого ответа на вопрос, сколько звеньев цепи, начиная с головного исполнителя, образуют кооперацию. В части определения понятия кооперации закон говорит следующее: кооперация головного исполнителя – это совокупность взаимодействующих лиц, участвующих в поставках продукции по ГК в рамках сопровождаемых сделок. В кооперацию входят головной исполнитель, заключающий ГК с заказчиком, исполнители, заключающие договор с головным исполнителем, и исполнители, заключающие договоры с исполнителями [1]. Таким образом, исходя из буквального содержания закона, кооперация ограничивается тремя звеньями, иначе должны были бы упоминаться последующие звенья.

Основополагающими предприятиями для создания и производства продукции с использованием инновационных технологий в нашей стране традиционно выступают предприятия оборонно-промышленного комплекса России, которые осуществляют свою деятельность в интересах государства. Однако, главным отличительным признаком ГК от обычных заказов, контрактов, является то, что их главным заказчиком является государство. Именно оно устанавливает на каких условиях будет работать предприятие, способствует выбору механизма ценообразования и какие виды цен будут приняты для того или иного заказа. Государство, в роли заказчика, способствует контролю выполнения всего жизненного цикла производства продукции.

ОПК выступает источником движущих научных, технических, технологических разработок и достижений, благодаря которым производится не только высокотехнологичная техника, но и наукоемкая продукция для конверсионных технологий. Современные экономические условия позволяют

новым знаниям и технологиям переходить из оборонного сектора в гражданский (и наоборот).

Предприятия ОПК имеют важную задачу – это разработка и создание новой продукции, которая не имеет аналогов в мире, а именно продукции с использованием инновационных технологий, имеющих высокий модернизационный потенциал. Этот показатель определяет конкурентоспособность нашей страны на зарубежных рынках, тем самым дает преимущество перед конкурентами и в значительной мере заставляет их зависеть от продукции, производимой в Российской Федерации, которая будет приносить существенный доход в бюджет страны.

На сегодняшний день распределение ГК, в том числе на продукцию с использованием инновационных технологий осуществляется на тендерной основе. Важнейшими условиями для получения права на участие в тендере, на выполнение ГК, для предприятия, является подтверждение:

- производственных, технологических мощностей на праве собственности или другом основании;
- финансовой устойчивости и платежеспособности;
- наличие специалистов с профессиональным образованием, которые отвечают квалификационным требованиям. Персонал должен быть оформлен по трудовому договору.

Данный способ получения ГК и существующий механизм ценообразования на производство данной продукции имеет ряд недостатков.

Целью исследования в данной статье будет определение проблем ценообразования при заключении государственного контракта на продукцию для нужд государства.

В ходе выполнения ГК, предприятия оборонно-промышленного комплекса сталкиваются с рядом существенных проблем: неоднозначное формирование цены контракта на создание и производство продукции, постоянные срывы сроков на этапах выполнения контракта и низкая конкурентоспособность на внутреннем рынке.

Формирование заказа на производства высокотехнологичной продукции с использованием инновационных технологий тесно взаимосвязано с неопределенностью расходования бюджетных средств, сначала на научно-исследовательские, а дальше на опытно-конструкторские работы. При

затратном методе исполнитель привязывает выделенные из государственного бюджета финансовые ресурсы конкретно к каждой статье калькуляции, тем самым ограничивается возможность эффективно управлять ресурсами, распределить их между расходными статьями для решения научно-технических и производственно-технологических проблем.

Многие предприятия принимают сложные выполнимые условия, с целью получения хотя бы какой-то прибыли, тем самым подвергая потерям выделенные средства со стороны заказчика, из-за того, что при формировании цены продукции, сформированной по ГК, учитываются все накладные расходы предприятия, а имеющийся механизм ценообразования не отображается фактического состояния на рынке при распределении государственного заказа. Издержки будущих периодов для исполнителя инновационной продукции планируются на стадии формирования и утверждения государственного контракта, таким результатам служит искусственное завышение цены контракта на начальном этапе, с целью минимизировать свои дальнейшие убытки. Также первоначальная цена контракта ограничивает качество продукции, уже на стадии планирования, в отношении надежности, емкости ресурса и эргономики и иных характеристик функционального и технологического характера. Поверхностная проработанность становится причиной конструкторских и производственно-технологических ошибок на первых этапах разработки. Другими словами, потерей денежных средств со стороны государства, может стать тот фактор, как предъявляемые требования на продукцию. Предприятия промышленности не в полной мере могут обеспечить задаваемые требования на продукцию на одной из стадии жизненного цикла, тем самым при закрытии работы покрываются расходы по ранее выполненным этапам, а конечный результат отсутствует.

Когда стоимость предполагаемой к производству продукции определяется затратным методом, ошибочно предполагать, что цена при формировании будет неизменяемой на весь период государственного, контракта. С каждым годом цена на необходимые комплектующие отечественного производства, а также импортные комплектующие становится дороже, возрастают издержки пред-

приятия и как итог, цена на последующие года подлежит индексации базовой стоимости или индексации по статьям затрат с использованием индекса-дефлятора.

Объективность цены контракта во многом зависит от того, на какой рынок планируют поставлять продукцию. Производимые манипуляции существенно влияют на цену, в зависимости от конечного потребителя. Тем самым имеется разграничение между внутренним и внешним рынком. Согласно Постановлению правительства №1465 «О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу...»: для определения цены на продукцию могут применяться экономико-математические модели в зависимости от основных тактико-технических характеристик продукции, а также «...допускается формирование цены на основе цены аналога либо цен ранее заключенных государственных контрактов, предметом которых являлась поставка аналога, с учетом отличий в отношении технических характеристик, сложности и уникальности видов и объемов работ, а также уровня квалификации специалистов, требующихся для их выполнения» [2], тем самым, затратный метод формирования цены является не единственным и появляется возможность при грамотном обосновании и совершенствовании механизма ценообразования использовать следующие методы:

- метод анализа рыночных индикаторов;
- метод сравнимой цены.

Метод анализа рыночных индикаторов. Суть его заключается в определении стоимости изделия, с учетом сложившихся на бирже индикаторов, либо в соответствии с официальными данными статистической информации.

Метод сравнимой цены позволяет определить стоимость продукции с использованием информации о сложившейся совокупности затрат сравнимой продукции (аналога) или отдельных этапов жизненного цикла изделий.

Имеется ряд крупных предприятий, которые для получения большего количества прибыли, одновременно заключают ряд контрактов на производство продукции, они также налаживают механизм серийного производства продукции, тем самым контроль распределение накладных расходов между контрактами теряется.

В таких случаях, предприятиям промышленности необходимо проводить анализ предлагаемой цены, исходя из условий, в которых имеется возможность подтвердить необходимое количество накладных расходов для производимой продукции.

На основании Федерального закона №275-ФЗ, предприятия промышленности, при выполнении ГК, должны вести отдельный учет результатов своей финансово-хозяйственной деятельности, но, как показывает практика, данная возможность отсутствует. Опираясь на нормативную документацию, можно сказать, что затраты, которые связаны с исполнением ГК, – это их полная себестоимость, включающая прямые затраты, а также накладные и коммерческие расходы [1].

При заключении ГК, прибыль от реализации продукции с применением инновационных технологий приравнивается к установленной договорной цене.

Так, договорная цена, согласованная на продукцию, размещаемую у единственного исполнителя, – это ориентировочная (уточняемая) цена, фиксированная цена или цена, возмещающая издержки.

Для предприятия оправдано включать в себестоимость все свои издержки. Каждое предприятие обязано обосновать свои затраты по каждому этапу создания продукции, опираясь на фактические цифры и не пытаться спекулировать ценой в рамках ГК.

Выполняя ГК, исполнитель множество раз рискует увеличить свои материальные затраты, связанные с ростом цен на закупочные комплектующие иностранного производства. Однако, чаще всего повышение цен связано с изменениями курса валюты. Так, управление рисками приобретает статус необходимого условия исполнения контракта по ГК, которое обеспечивает экономическую эффективность.

Приказом Министерства экономического развития России утверждены методические рекомендации о применении методов определения цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем). В данном документе закрепляется основной метод обоснования цены – метод сопоставимых рыночных цен. Подразумевается сбор и анализ коммерческих предложений потенциальных участников закупки [3].

С точки зрения нормативного документа, предложенные рекомендации являются

эффективными, но как показывает практика, существует несколько проблем: на начальном этапе, при утверждении контракта, предприятия промышленности, предоставляют завышенные предложения о цене (включают затраты на участие в закупке); стараются стать единственным исполнителем, для получения максимально возможной прибыли; выдают покупные комплектующие за вновь изобретенные.

Вследствие данной ситуации возникают неблагоприятные условия для заказчика для формирования первоначальной цены контракта, что не дает возможности огласить закупку по реальной стоимости. Именно представители со стороны заказчика ответственны за согласованную цену контракта, следовательно, большое значение имеет точное образование в сфере экономики, а не структура и диапазон цен. Именно у поставщика на рынке есть полная информация и знания для определения стоимости предмета закупки.

Есть и другая сложность – определение стоимости контракта не как калькуляции себестоимости затрат исполнителя заказа, а как производной бизнес-модели конкретного поставщика.

Таким образом, цена контракта, обеспеченная государством, это не себестоимость, несмотря на тесную взаимосвязь.

Итак, подведем общий итог выше сказанному. Мы рассмотрели некоторые проблемы при заключении государственного контракта на инновационную продукцию. Для повышения ее качества и увеличения конкурентоспособного показателя нашей страны на зарубежных рынках необходимо решить рассмотренные недостатки в имеющемся механизме ценообразования.

Исполнители инновационной продукции искусственно завышают цены, как правило, с помощью включения дополнительных затрат в состав накладных расходов или одновременно заключают несколько контрактов на производство продукции, тем самым контроль распределение накладных расходов между контрактами теряется.

Существующий на сегодняшний день механизм ценообразования не отображает всех необходимых нюансов. Точность определения цены, при имеющихся методах, оставляют желать лучшего, так как не учитывают многих составляющих себестоимости в процессе выполнения этапов работ.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «О государственном оборонном заказе» [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140175 (дата обращения: 20.03.23).
2. Постановление Правительства РФ от 2 декабря 2017 г. N 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://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_284195 (дата обращения: 23.03.23).
3. Приказ Минэкономразвития России от 02.10.2013 N 567 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)» [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_153376/874d00601b750dac710891a7f5742858bae1b656 (дата обращения: 22.03.23).
4. Интерфакс.ру: сайт. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/russia/729383> (дата обращения: 24.04.23).
5. Болычева В.В. Проблемы ценообразования на продукцию ОПК в рамках ГОЗ // Молодой ученый. 2021. № 45 (387). С. 147-149. URL: <https://moluch.ru/archive/387/85183/> (дата обращения: 24.04.2023).