ISSN 2311-875X (Online)
ISSN 2073-2872 (Print)

Экономическая политика государства

ЦЕНОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОЕННЫХ ПОСТАВОК

Геннадий Алексеевич БАХАРЕВ

кандидат экономических наук, профессор,
Военный университет Министерства обороны РФ, Москва, Российская Федерация
g.bakharev@yandex.ru

История статьи:
Принята 01.04.2016
Принята в доработанном виде 13.04.2016
Одобрена 30.04.2016

УДК 355.01
JEL: D40, H56, H57

Ключевые слова: формула долевого распределения риска, модели цен, ценообразование, соглашение о цене

Аннотация

Предмет. В связи с острыми проблемами финансирования в системе государственных закупок требует критического анализа действующая практика ценообразования на оборонную продукцию.

Цели. Развитие теоретических положений в области обеспечения государственных оборонных нужд в условиях становления государственной контрактной системы. Выработка предложений и рекомендаций по повышению эффективности использования государственных финансовых ресурсов.

Методология. Методологической основой работы явились труды отечественных и зарубежных авторов в области изучения вопросов теории и практики военной экономики, военно-экономической политики. В работе использован системный подход для обоснования и разработки предложений по совершенствованию контрактного механизма выполнения государственного оборонного заказа.

Результаты. Подробно рассмотрен механизм формирования контрактной цены в рыночных условиях. Акцент сделан на самом процессе установления цены. Основное внимание уделено вопросу учета в цене предпринимательского риска. Разбираются понятия: ожидаемая выгода, ожидаемая прибыль, ожидаемые издержки. Предложено ввести в терминологию контракта понятие формулы (коэффициента) долевого участия в распределении риска между поставщиком и заказчиком, моделей цен (ценообразования). Доказана выгодность ценового регулирования для поставщика и заказчика. Предложено пойти по пути расширения практики применения моделей цен, а центральное место в государственном контракте отдать соглашению о цене, которое будет строиться на моделях цен, разрешенных к применению государством.

Выводы. Предложенные рекомендации обеспечат эффективное использование бюджетных ассигнований, выделяемых на разработку, закупку, эксплуатацию и утилизацию вооружения и военной техники, а также более тесную координацию и учет интересов всех участников жизненного цикла оборонной продукции.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2016

Едва ли не самой главной проблемой в оборонном строительстве в настоящее время становится ценообразование на продукцию, закупаемую для Вооруженных сил. Переход на рыночную экономику потребовал более широкого внедрения в механизм государственных контрактов ценового регулирования военных поставок. Теперь цена, а не план должна стать инструментом повышения эффективности использования экономических ресурсов, направляемых в данный экономический сектор страны.

В свое время в соответствии с поручением Правительства РФ Министерство экономики РФ разработало и направило для применения всем федеральным органам исполнительной власти Методические рекомендации об основных видах контрактных цен, применяемых при заключении государственных контрактов в новых условиях. Под контрактными ценами понимались средства, которые государство платит за поставку продукции или выполнение услуг. В основу формирования видов цен был положен рыночный принцип обеспечения экономической выгодности производства и поставки товаров, выполнения работ и услуг для государственных нужд при эффективном использовании средств государственного бюджета, направляемых на эти цели. Данный принцип в центр внимания ставит вопрос достижения рыночного равновесия при различном характере конкуренции на рынке.

Механизм формирования цены по каждому конкретному государственному контракту согласно Методическим рекомендациям предполагал учет действующего механизма регулирования цен в различных отраслях и сферах экономики, особенностей налогообложения, наличие или отсутствие конкуренции в производстве поставляемых товаров, работ и услуг, экономические особенности их выработки и реализации[1]. Однако при этом за скобки

[1] Письмо Минэкономразвития России от 17.07.1995 № ИМ-663/02-93.

выносился сам процесс установления цен. Между тем для военной продукции процесс достижения компромисса между ценами спроса заказчиков и ценами предложения поставщика в процессе контрактных переговоров становится наиболее важным. Реализация этого принципа возможна только при формировании цен на договорной основе [1].

Кроме того, рынок связан и с возможными потерями, которые всегда сопряжены с неопределенностью в оценке конъюнктуры и перспектив рынка. К сожалению, она лишь вскользь упомянута в Методических рекомендациях. Как известно, в условиях рынка неопределенность превращается в риск[2]. Риск присутствовал и в командно-административной экономике, но ответственность за потери по большей части можно было переложить на вышестоящую организацию, убытки компенсировать из министерского фонда и, наконец, скорректировать план. Изменение планово установленных цен, как правило, учитывалось при корректировке плановых и финансовых показателей предприятий.

В рыночной экономике такой механизм отсутствует. Ответственность за обязательства и действия поставщика и заказчика, тяжесть рынка и последствия потерь теперь ложатся на них, сказывается на финансово-хозяйственных результатах и того, и другого. Фактор риска становится сильным стимулом активизации предпринимательства, энергичных действий руководителей поставщика и заказчика в области изучения возможностей рынка, рационализации их деятельности, поиска новых рынков и производственных резервов. Любое начинание требует мужества, а любое решение без элемента риска, по сути дела, не является решением [2]. Особенно если учесть, что в условиях рынка не затраты на производство товара определяют стоимость последнего, а ценность конечного товара определяет затраты на его производство.

Как известно, экономическое содержание рынка заставляет государство выступать на рынке не только административно-правовым, но и экономическим субъектом. Это позволяет ему, опираясь на собственные решения и предпочтения, свободно вступать в экономические отношения с другими субъектами рынка. К сожалению, внедряемая государственная контрактная система, отражая законодательную деятельность государства и административное управление, недостаточно внимания уделяет защите экономических законов, процедур и норм[3].

Определение цены на реализуемую предприятием продукцию, товары и услуги военного назначения всегда образует, пожалуй, наибольшую составляющую предпринимательского риска [3]. К этому следует еще добавить риск в определении цены на применяемые факторы, средства производства, используемые сырье, материалы, топливо, энергию, рабочую силу, на капитал. Ошибка в размере цены на реализуемые предприятием продукты и услуги всего на 1% ведет к потерям, составляющим не менее чем 1% выручки от реализации. При рентабельности продукции, равной 10–12%, один процент ошибки в цене может дать потерю 10–12% прибыли. Аналогичные потери для предприятия возникают также и в случаях с определением цен на приобретаемые сырье, материалы, топливо и энергию, рабочую силу и другие факторы производства. Кроме того, нужно учитывать, что в условиях сильной инфляции прогнозировать цены даже на краткосрочный период весьма трудно, а ошибка в размере 5% – считается обычным делом. Отсюда ясно, в какой мере определение цен связано с риском[4].

При отсутствии риска мы говорим о вероятности события, равного единице, или степени риска, равной 0%. При отсутствии вероятности получить результат говорят о вероятности события, равной нулю, или о степени риска, равной 100%. Появляются понятия «ожидаемая выгода», «ожидаемая прибыль», «ожидаемые издержки»[5].

Ожидаемая выгода представляет собой расчетную выгоду с учетом степени риска, то есть в реальности мы вынуждены выбирать не по расчетной, а по ожидаемой выгоде. Если, например, 1-й вариант решения задачи дает выгоду 100 условных единиц (у.е.) при вероятности 1, а второй вариант –120 у.е. при вероятности 0,7, то выбирается 1-й вариант, поскольку ожидаемая выгода в первом случае равна 100 у.е. (100 × 1), а во втором случае – 84 у.е. (120 × 0,7). И наоборот, если 1-й вариант решения задачи дает выгоду

[2] Цены и ценообразование: учебник для вузов / под ред. В.Е. Есипова. СПб: Питер, 2005.

[3] О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

[4] *Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталёв Е.Ю.* Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе: учеб. пособие для студентов вузов. М.: Финансы и статистика, 2000. 172 с.

[5] *Грачева М.В.* Риск-анализ инвестиционного проекта: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

100 у.е. при вероятности 0,9, а второй вариант –150 у.е. при вероятности решения задачи 0,7, то выбирается 2-й вариант, поскольку ожидаемая выгода в первом случае равна 90 у.е. (100 × 0,9), а во втором случае –105 у.е. (150 × 0,7).

В ситуации конкурентного рынка предприятие вынуждено оперировать понятием *ожидаемой прибыли*. Ожидаемая прибыль – это прибыль, получение которой можно ожидать при данной запрашиваемой цене, если задана вероятность того, что запрашиваемая цена будет принята и предприятие получит заказ. Именно эта цена устанавливается в заявке соискателя государственного оборонного заказа.

Предположим, например, что по отдельному контракту издержки, связанные с его выполнением, будут равны 200 млн руб. Запрашиваемая цена в 400 млн руб. имеет вероятность быть принятой 0,3, в то время как цена в 300 млн руб. имеет вероятность быть принятой 0,7. Какую из двух цен следует соискателю предложить для торгов? Если ему достанется контракт, прибыль, обеспечиваемая ценой в 400 млн. руб., составит 200 млн руб. (400 – 200). Прибыль соискателя при запрашиваемой цене в 300 млн руб. составит 100 млн руб. (300 – 200). Ожидаемая прибыль при запрашиваемой цене в 400 млн руб. составит 60 млн руб. (0,3 × 200), а при запрашиваемой цене в 300 млн руб. – 70 млн руб. (0,7 × 100). Поскольку запрашиваемая цена в 300 млн руб. обеспечивает большую величину ожидаемой прибыли, то это и есть та цена, которую следует предприятию, желающему принять участие в борьбе за государственный заказ, положить в основу своей заявки. Данная цена получила название *тендерной цены*, а сегодняшние попытки государственного заказчика после состоявшихся торгов заставить своих представителей на предприятии ее проверить и уточнить цену контракта представляются неправомерными.

Рыночная цена формируется не по расчетным, а по ожидаемым издержкам. Расчетные издержки с учетом степени риска дают ожидаемые издержки. Если, например, поставщик и заказчик полностью уверены в расчетах цены (вероятность 1), то они устанавливают твердофиксированную цену. Теперь, если будет иметь место превышение фактических затрат над согласованными, весь перерасход будет полностью перекрываться поставщиком. Заказчик не несет никакого риска, связанного с выполнением контракта, в то время как поставщик рискует на все 100%. Отсюда понятно стремление поставщиков завышать цены, а законодательное закрепление твердофиксированных цен в расчетах за военную продукцию отражает неоправданное стремление государства всю ответственность за формирование цен возложить на поставщика. Соответствие цены рыночной ситуации при этом ставится под сомнение. Если же поставщик и заказчик совершенно не представляют величины будущих издержек, то приходится говорить о цене возмещения издержек. Теперь весь перерасход берет на себя заказчик, а поставщик не несет никакого риска, связанного с выполнением контракта.

В реальной действительности заказчик и поставщик способны в определенной степени оценить свой риск. Значительную помощь оказывают им конкурсные торги, хотя все определяется напряженностью проводимых торгов, а это, в свою очередь, зависит от организаторов торгов. Чем большее количество участников пытается получить государственный заказ, чем напряженней торги, тем лучше рынок выполняет свои функции, тем точнее цены отражают экономическую ситуацию в стране [4]. Значит, государственный заказчик должен не только собирать заявки от всех организаций Минобороны России, но и принимать активное участие в развитии рынка общественных товаров в стране, становясь не ведомственным, а государственным заказчиком.

Достижение рыночного равновесия можно упростить, если государство предложит заказчику и поставщику делить этот риск между собой в какой-либо пропорции – в зависимости от экономического положения того и другого. Для этого в терминологию контракта достаточно будет ввести формулу (коэффициент) долевого распределения риска, или долевого участия в распределении перерасхода, или экономии, связанного с ошибками в прогнозах о затратах на данную сделку. Она будет иметь вид 0/100 в первом случае и 100/0 – во втором. Например, коэффициент долевого участия 70/30, наиболее часто встречающийся в американских контрактах, говорит о том, что в случае перерасхода 70% его покрывается заказчиком, а 30% – поставщиком, равно как и 70% экономии будет принадлежать заказчику и только 30% – поставщику. Формула долевого участия, равная 70/30, выражает совместную ответственность поставщика и заказчика за величину конечных фактических затрат, то есть эта формула показывает распределение разницы между прогнозными

и окончательными издержками производства. В данной модели ценообразования это означает, что 30% от разницы между плановыми и окончательными издержками производства лежат на ответственности поставщика, что выражается в уменьшении плановой прибыли поставщика в случае перерасхода или в увеличении плановой прибыли поставщика – в случае экономии.

Хотя в формуле долевого участия доли поставщика и заказчика всегда составляют в сумме 100%, в процессе переговоров согласовываются размеры этих долей таким образом, чтобы отразить в них неопределенности, которые могут возникнуть в процессе выполнения контракта. Появится большое количество моделей ценообразования, регулируемых государством, от самых мягких до самых жестких, обеспечивая ценовое регулирование военных поставок [4]. Упрощается процесс согласования суммы плановой прибыли, плановых издержек, разницы между предельной ценой и плановыми издержками. При этом чем меньше, по мнению поставщика и заказчика, точность их оценки, тем шире должен быть диапазон действия формулы (коэффициента) долевого распределения риска.

Деление риска между поставщиком и заказчиком делает более справедливой цену товара и, самое главное, обеспечивает более эффективное использование ими экономических ресурсов. Покажем это на условном примере.

Допустим, что подрядчиком и заказчиком согласованы издержки в размере 1 000 0000 руб., коэффициент долевого распределения риска в оценке затрат установлен в размере 50/50. Положим также, что согласованная прибыль подрядчика составит 150 000 руб., плановая цена 1 150 000 руб., а предельная цена установлена в размере 1 200 000 руб. Ситуация с расчетом за поставляемую продукцию (то есть ценообразование) будет складываться следующим образом. После выполнения контракта подрядчик представляет отчетные данные об издержках производства, связанных с выполнением данного контракта. Эти издержки проверяются заказчиком на допустимость и правильность отнесения на статьи затрат, а также для выявления тех затрат, которые не требуются для выполнения контракта или являются, иначе говоря, сомнительными. Эти отчетные данные подрядчика об издержках и аудиторское заключение заказчика по их проверке являются исходными пунктами в анализе предложения поставщика для установления окончательной цены расчетов по выполненному контракту.

Используя исходные данные, предположим, что окончательные согласованные издержки по контракту составили 960 000 руб. Тогда разница (в данном случае – экономия) составит 40 000 руб. Поставщик получает 50% экономии (20 000 руб.), которая идет на увеличение его прибыли. Окончательная прибыль составит 170 000 руб. (150 000 + 20 000). Заказчик получает также 50% экономии (20 000 руб.), на величину которой происходит уменьшение плановой цены. Окончательная цена контракта – 1 130 000 руб. (1 150 000 – 20 000).

Используя вновь исходные данные, предположим, что окончательные согласованные издержки по контракту составят 1 050 000 руб. В этом случае поставщик погашает 50% перерасхода (25 000 руб.) путем уменьшения плановой прибыли. Окончательная прибыль – 125 000 руб. (150 000 – 25 000). Заказчик погашает 50% перерасхода (25 000 руб.) путем увеличения плановой цены, и окончательная цена контракта – 1 175 000 руб. (1 150 000 + 25 000).

В первом случае заказчик заплатит 1 130 000 руб. вместо предполагаемых 1 150 000 руб., сэкономив 20 000 руб., а поставщик получит прибыль в размере 170 000 руб. вместо 150 000 руб. Во втором случае заказчик заплатит 1 175 000 руб., погасив 25 000 руб. перерасхода вместо 50 000 руб., а поставщик получит 125 000 руб. прибыли вместо 150 000 руб., погасив 15 000 руб. перерасхода вместо 50 000 руб.

На размер окончательной ответственности заказчика и поставщика (в соответствии с формулой долевого участия) оказывает влияние неизменный уровень предельной цены за перерасход затрат. Это влияние состоит в том, что первоначальное значение формулы долевого участия при достижении фактическими издержками некоторой величины, превышающей плановые издержки, но меньшей, чем предельная цена, автоматически изменяется не в пользу подрядчика. В нашем примере если окончательные издержки составят 1 250 000 руб., что на 50 000 руб. выше, чем размер предельной цены, то вместо прибыли у поставщика будут убытки в размере 50 000 руб.

В случае возмещения издержек речь пойдет о вознаграждении, которое способно компенсировать риски и стимулировать дополнительное внимание и усилия к выполнению

работы и снижению затрат. Однако размеры вознаграждения (прибыли), а следовательно, и окончательная величина цены устанавливаются несколько иным способом. Хотя она и содержит ту же формулу долевого участия, но в ее формировании отсутствует предельная цена, а ее место занимает максимальный и минимальный размер вознаграждения, устанавливаемый на начальной стадии в процессе переговоров[6]. Минимальный размер вознаграждения учитывает экономическую ситуацию, в которой работает поставщик, а максимальный размер поощрения – ситуацию, связанную с распределением военного бюджета.

Работу предполагаемой модели цены возмещения издержек рассмотрим на следующем примере. Исходные данные:

– предполагаемые издержки – 1 000 000 руб.;

– плановое вознаграждение – 150 000 руб.;

– максимальный уровень вознаграждения – 200 000 руб.;

– минимальный уровень вознаграждения – 50 000 руб.;

– коэффициент долевого деления риска – 80/20.

Минимальный и максимальный уровни вознаграждения указывают границы отклонения от предполагаемых издержек (как в сторону превышения предполагаемых издержек, так и наоборот), за которыми вознаграждение становится постоянным (фиксированным) и равным либо максимальному, либо минимальному уровню (в зависимости от того, в какой зоне от предполагаемых издержек находится фактическая точка – в зоне перерасхода или в зоне экономии).

Предположим, что окончательные издержки составляют 900 000 руб. Размер экономии составит 100 000 руб. Подрядчик получает 20% экономии в виде увеличения своего вознаграждения до 170 000 руб. (150 000 + 20 000), а заказчик получает 80% экономии на вознаграждении в виде снижения цены до 1 070 000 руб. (900 000 +170 000).

Если окончательные издержки составят 1 100 000 руб., то образуется перерасход в сумме 100 000 руб. Подрядчик погашает разницу в затратах в размере 20% в виде снижения вознаграждения на 20 000 руб.; заказчик погашает 80% перерасхода в виде увеличения цены до 1 230 000 руб. (1 150 000 + 80 000).

Максимальный и минимальный уровни вознаграждения позволяют найти нижнюю и верхнюю границы затрат, где заканчивается действие поощрительной надбавки. В случае экономии на затратах 20% разницы между предполагаемыми и окончательными издержками составят 50 000 руб. (200 000 – 150 000) вознаграждения. Разница в затратах составит 250 000 руб. (50 000/0,2), нижняя граница затрат – 750 000 руб. (1 000 000 – 250 000).

В случае перерасхода на затратах 20% разницы между предполагаемыми и окончательными издержками составят 100 000 руб. (150 000 – 50 000). Разница в затратах составит 500 000 руб. (100 000/0,2). Верхняя граница затрат – 1 500 000руб. (1 000 000 + 500 000).

Поощрительное вознаграждение имеет силу в диапазоне, равном 750 000 руб. от –25% (экономия) до –50% (перерасход).

В первом случае заказчик заплатит 1 070 000 руб. вместо 1 150 000 руб. (1 150 000 – 80 000), а во втором случае – 1 230 000 руб. вместо 1 150 000 руб., погасив лишь 80% разницы между предполагаемыми и окончательными издержками, то есть во всех случаях заказчик выигрывает.

За этими границами ответственность подрядчика в формуле долевого участия становится равной нулю, и контракт, по существу, превращается в договор типа «возмещение издержек плюс фиксированное вознаграждение» с коэффициентом долевого участия, равным 100/0. В качестве другой противоположности в контракте типа «фиксированная цена плюс поощрительное вознаграждение» предельная цена устанавливает верхнюю границу, в которой ответственность государства в формуле долевого участия становится равной нулю, и данный контракт превращается в договор с твердой фиксированной ценой с коэффициентом долевого участия 0/100. Следует заметить, что оба типа контрактов станут работать только в том случае, если и государственный заказчик будет поставлен в такие же условия, что и поставщик, то есть тоже будет отвечать за эффективность использования им бюджетных ассигнований.

Несмотря на то что приведенные примеры являются упрощением сложных деловых

[6] Справка по результатам научных исследований в рамках НИР «Новизна». Виды соглашений по ценам в контрактах МО США. М.: ЦИВТИ, 1994.

взаимоотношений поставщика и заказчика, они достаточно точно описывают соглашения о цене в данных контрактах. Теперь модель цены как модель ценообразования в рыночных условиях будет представлять собой механизм уравновешивания спроса и предложения, или механизм достижения эффективных компромиссов между ценами спроса и предложения на любом этапе реализации инвестиционного проекта. Открывается возможность формировать цены по признаку эффективности[7] – именно на том принципе, который реализует рынок. Возникает цена соглашения как практическая категория, позволяющая получать результат этого соглашения. Не только поставщик и заказчик, но и государство при этом выигрывают. Упрощается сам процесс формирования цены, появляется возможность в отдельных случаях освобождать поставщика и заказчика от проверки фактических затрат.

Кроме того, отпадает необходимость проведения регистрации цен в случае единственного поставщика. Ограниченность ресурсов и индивидуальный характер заказчика делают регистрацию цен без учета экономических условий производства бессмысленным занятием, поскольку цена не столько денежная, сколько экономическая категория [5]. Она зависит от объема заказа, объема привлекаемых в производство ресурсов. Более того, объем заказа напрямую влечет за собой и изменение технологии производства товара, что приводит к еще большему изменению ценности товара. Штамповка взрывом, например, обеспечивает наиболее качественное изготовление деталей и узлов изделий, но имеет экономический смысл только при крупносерийном и массовом производстве, и наоборот, при единичном производстве более ценным становится ручной труд. Это означает, что в ценообразовании придется учитывать не только зависимость цен от денежного обращения в стране (инфляцию), как это делается сегодня, но и экономические условия производства.

К сожалению, практика формирования цен пошла другим путем. Основным исполнительным элементом системы заказов стали генеральные заказчики (по закрепленной за ними тематике). Усиление ведомственности в решении задач обеспечения национальной безопасности привело к снижению и даже отсутствию эффективных экономических отношений между всеми объектами военно-экономической политики [6]. Определение цен государственных контрактов при осуществлении закупок товаров, работ, услуг по государственному оборонному заказу, по сути, осталось на затратной основе[8]. На самом низком уровне оказалось ценовое регулирование военных поставок[9], которое всегда находилось в центре инвестиционных проектов[10].

В соответствии с Положением о применении видов цен на продукцию по государственному оборонному заказу количество видов цен было сокращено до трех: ориентировочные (уточняемые) цены, фиксированные цены, цены возмещения издержек[11]. В случае выбора при заключении государственного контракта ориентировочной (уточняемой) цены на продукцию в нем устанавливаются срок ее действия, условия уточнения и порядок замены на фиксированную цену. По окончании срока действия ориентировочной (уточняемой) цены на продукцию, который установлен в государственном контракте, но не позднее трех месяцев до окончания поставки этой продукции (включая выполнение работ, оказание услуг) или по достижении 80% технической готовности продукции в таком государственном контракте государственным заказчиком по согласованию с единственным поставщиком устанавливается фиксированная цена на продукцию.

По сути, речь идет об «уточненной сметной стоимости», которая в свое время использовалась в условиях директивной экономики, а не о фиксированной цене. Ее основой становились фактические затраты, сложившиеся у поставщика к моменту пересмотра ориентировочной цены, и плановые затраты, которые прогнозировались поставщиком до завершения работ по контракту. Но если такая цена имела смысл в директивной экономике, поскольку предприятия получали от государства еще и задачу повышения эффективности производства, то в условиях рынка подобная задача отсутствует. Более того, у

[7] Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Официальное издание. М.: Экономика, 2000.

[8] О порядке определения начальной (максимальной) цены государственного контракта, а также цены государственного контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) при осуществлении закупок товаров, работ, услуг по государственному оборонному заказу: Постановление Правительства РФ от 28.04.2015 № 407.

[9] *Викулов С.Ф., Хрусталёв Е.Ю.* Методы оценки военно-экономической эффективности военного строительства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 21. С. 8–13.

[10] *Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др.* Управление проектами: учеб. пособие для вузов. СПб: Омега-Л, 2010. 960 с.

[11] Об утверждении Положения о применении видов цен на продукцию по государственному оборонному заказу: Постановление Правительства РФ от 13.12.2013 № 1155.

предприятия появляется необходимость завершить работы по контракту задолго до окончания календарного года. Именно эти обстоятельства отказывают сегодня государству в возможности влиять на эффективность использования бюджетных ассигнований, и все попытки снизить темпы роста цен на вооружение и военную технику не дают положительных результатов.

Цену возмещения издержек предложено применять только при заключении государственного контракта на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по перспективным направлениям разработки новых образцов продукции и (или) осуществление поисковых исследований по этим направлениям, если на момент заключения государственного контракта невозможно определить величину затрат, связанных с выполнением данных работ. Тем не менее в контракте приходится устанавливать границы финансирования, и в большинстве случаев – размер прибыли. При установлении цены возмещения издержек предлагается устанавливать срок ее действия, условия корректировки и порядок изменения на фиксированную цену. И это только ради того, чтобы выполнить требования законодательства о том, что во всех случаях при заключении государственного контракта должна применяться фиксированная цена. Экономический смысл перевода цены возмещения издержек в фиксированную цену отсутствует, хотя установлены предельные максимальный и минимальный уровни рентабельности. Максимальный уровень рентабельности предложен сегодня правительством в размере 25%, а минимальный уровень – 5% к собственным затратам поставщика, безотносительно того, как происходила реализация контракта, в то время как прибыль в цене должна соответствовать эффективности использования ресурсов, а не фактическим (прогнозируемым) затратам.

Вовлекая все большее количество административно-хозяйственных институтов в вопросы установления контрактных цен, государство все сильнее берет на себя вопросы согласования интересов поставщика и заказчика. Делается попытка обеспечить рыночное равновесие административными методами. А они, в свою очередь, потребуют вмешательства со стороны государства и в распределение ограниченных ресурсов, что вообще затруднено в условиях рыночной экономики. До минимума сведена инициатива поставщика и заказчика в этом вопросе[12], почти полностью исключены механизмы ценового регулирования военных поставок. Полагаем, что основная причина отказа от внедрения рыночных механизмов в процесс ценообразования связана с недоверием к возможностям поставщика и заказчика защиты ими не только своих, но и государственных интересов.

Разработка и внедрение в практику ценообразования даже ограниченного количества методик формирования моделей цен (ценообразования) под контролем государства, разъяснение выгодности их применения как для заказчика, так и для поставщика снизит количество вопросов по ценам, которые сегодня накатываются на правительство. Сократится желание участников закупки военной продукции вытаскивать вопросы ценообразования на вышестоящий уровень управления и ставить в неловкое положение как руководителей экономического блока правительства страны, так и председателя правительства и даже президента страны. А самое главное, появится возможность активизировать процесс внедрения инструментов программно-целевого метода управления строительством военной организации государства[13], сократится коррупционная составляющая в вопросах распределения ресурсов.

В реальной действительности ситуация исполнения заказа более разнообразна. Настоятельно необходимыми станут каталожные цены, потребные для финансовых расчетов за ЗИПы, поставляемые отдельно от основного изделия, а также цены, устанавливаемые лишь законодательно (необычная или принуждающая срочность, авторизованная или требуемая статусом работа и т.д.). Методические рекомендации Минэкономразвития России предложили всего три вида фиксированных цен и шесть видов цен возмещения издержек как цен соглашения, но они не были взяты на вооружение заказчиками и поставщиками оборонной продукции. В то же время в США с переходом на рыночные механизмы ценообразования на вооружение и военную технику в 1962 г. было разработано 50 моделей цен, а результат их применения превзошел все ожидания. Резко повысилась эффективность использования бюджетных ассигнований на военные нужды [7], а к концу прошлого века число моделей цен даже увеличилось [8].

Таким образом, в центре контракта должно находиться соглашение о цене, которое определяет

[12] *Бахарев Г.А.* Новая парадигма военной экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 23. С. 13–16.

[13] *Гохберг И.И.* Некоторые аспекты оценки оборудования // Практика оценки. 2008. № 6; *Бахарев Г.А.* Новая парадигма военной экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 23. С. 13–16.

действия поставщика и заказчика по достижению конечной цены контракта и обеспечивает управление и контроль над данным соглашением в пределах необходимого. Исходя из принципа оплаты поставляемых товаров и услуг все федеральные контракты государства по методам расчета заказчика с поставщиком придется делить на два типа: «фиксированных цен» и «цен возмещения издержек». Контракты фиксированных цен и контракты цен возмещения издержек должны будут предполагать различные способы формирования соглашений о цене, различные принципы распределения хозяйственных рисков (возможных потерь) между поставщиком и заказчиком.

В центре соглашения должны находиться модели цен (ценообразования), разрешенные к применению государством. Они становятся механизмом уравновешивания спроса и предложения («квазирынком»), механизмом достижения эффективных компромиссов между ценами спроса и предложения. Цены соглашения превращаются в практические категории, обеспечивающие получение результатов соглашения.

Глубина проникновения рынка в сферу закупок вооружения и военной техники прямо связана с количеством моделей цен (ценообразования). Появится ценовой инструмент воздействия государства на эффективность использования бюджетных ассигнований и снижения затрат на сам процесс ценообразования. Набор моделей цен (ценообразования) позволит в большей мере соблюсти не только принцип добросовестной ценовой, но и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг. По сути, речь идет о конкуренции подрядчиков. Такая конкуренция должна пронизывать все стадии реализации не только конкретных контрактов, но и программ вооружений, то есть распространяться на разработку, производство, эксплуатацию вооружений и военной техники [9].

Возможность найти компромиссное решение, удовлетворяющее интересы поставщика и заказчика, будет тем выше, чем большее количество таких моделей цен (ценообразования) будет предложено государством для применения. Чем большее удовлетворение получат поставщик и заказчик, тем ближе будут цены к рыночным, тем более качественно будет обеспечено использование ценового регулирования военных поставок как составной части государственного регулирования цен в решении задачи повышения эффективности использования бюджетных ассигнований, что, безусловно, отвечает интересам государства.

Список литературы

1. *Мельников Г.Н., Ветров А.Н.* Институциональный взгляд на проблему создания эффективной экономической системы государственных и муниципальных закупок // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2008. № 7. С. 30–38.

2. *Бернстайн П.Л.* Против богов. Укрощение риска. М.: Олимп-Бизнес, 2001. 400 с.

3. *Лавринов Г.А., Хрусталёв Е.Ю.* Методы прогнозирования цен на продукцию военного назначения // Проблемы прогнозирования. 2006. № 1. С. 87–97.

4. *Федорович В.А., Патрон А.П., Заварухин В.П.* США: Федеральная контрактная система и экономика: механизм регулирования. М.: Наука, 2002. 926 с.

5. *Виленский П.Л., Лифшиц В.Н., Смоляк С.А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. М.: Дело, 2002. 888 с.

6. Экономика военного строительства: новая парадигма / под ред. Г.А. Лавринова, С.Ф. Викулова. Ярославль: Литера, 2008.

7. *Хитч Ч., Маккин Р.* Военная экономика в ядерный век. М.: Воениздат, 1964. 624 с.

8. *Хитч Ч.* Руководство обороной. М.: Советское радио, 1968. 104 с.

9. *Мельников Г.Н., Манчевская О.О., Градов С.С.* Цена сложного контракта (теория и практика). М.: Планета, 2013. 303 с.

ISSN 2311-875X (Online)
ISSN 2073-2872 (Print)

Economic Policy of the State

MILITARY PROCUREMENT PRICE CONTROL

Gennadii A. BAKHAREV

Military University of Ministry of Defense of Russian Federation, Moscow, Russian Federation
g.bakharev@yandex.ru

Article history:
Received 1 April 2016
Received in revised form
13 April 2016
Accepted 30 April 2016

JEL classification: D40, H56, H57

Keywords: formula, risk sharing, price model, pricing, price agreement

Abstract

Subject The paper discusses the issues of current pricing for defense products under acute finance challenges to the public procurement system.

Objectives The paper aims to develop certain theoretical positions in the field of State defense needs in conditions of the public contract system's development, and propose recommendations on the more effective use of State financial resources.

Methods Works of domestic and foreign authors in studying the issues of theory and practice of military economy, military and economic policies are the methodological basis of the study. For the study, I used a system approach to substantiate and develop proposals to improve the contractual mechanism to fulfill State Defense order.

Results The paper proves the profitability of price regulation for the supplier and the customer. It invites to move towards the expansion of the practice of price models, and make price agreement a centerpiece in the public contract. Price agreement shall be based on models of prices approved for use by the State.

Relevance The proposed recommendations shall ensure the efficient use of the budget allocated to the development, procurement, maintenance and disposal of weapons and military equipment, as well as a closer coordination and the interests of all participants in the life cycle of defense products.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2016

References

1. Mel'nikov G.N., Vetrov A.N. [An institutional approach to the problem of creating an effective economic system of government procurement contracts]. *Goszakaz: upravlenie, razmeshchenie, obespechenie = State Order: Management, Accommodation, Ensuring*, 2008, no. 7, pp. 30–38. (In Russ.)

2. Bernstein P.L. *Protiv bogov. Ukroshchenie riska* [Against the Gods: The Remarkable Story of Risk]. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 2001, 400 p.

3. Lavrinov G.A., Khrustalev E.Yu. [Methods of forecasting of prices for military products]. *Problemy prognozirovaniya = Problems of Forecasting*, 2006, no. 1, pp. 87–97. (In Russ.)

4. Fedorovich V.A., Patron A.P., Zavarukhin V.P. *SShA: Federal'naya kontraktnaya sistema i ekonomika: mekhanizm regulirovaniya* [The United States of America: Federal contract system and the economy: a regulatory framework]. Moscow, Nauka Publ., 2002, 926 p.

5. Vilenskii P.L., Lifshits V.N., Smolyak S.A. *Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektov. Teoriya i praktika* [Evaluation of the efficiency of investment projects. Theory and practice]. Moscow, Delo Publ., 2002, 888 p.

6. *Ekonomika voennogo stroitel'stva: novaya paradigma* [Military construction economics: a new paradigm]. Yaroslavl, Litera Publ., 2008.

7. Hitch Ch.J., McKean R.N. *Voennaya ekonomika v yadernyi vek* [The Economics of Defense in the Nuclear Age]. Moscow, Voenizdat Publ., 1964, 624 p.

8. Hitch Ch.J. *Rukovodstvo oboronoi* [The New Approach to Management in the U.S. Defense Department]. Moscow, Sovetskoe radio Publ., 1968, 104 p.

9. Mel'nikov G.N., Manchevskaya O.O., Gradov S.S. *Tsena slozhnogo kontrakta (teoriya i praktika)* [The price of a challenging contractual agreement: theory and practice]. Moscow, Planeta Publ., 2013, 303 p.