



В. Ю. ИВАНISOV
 Кандидат экон. наук,
 начальник планово-
 экономического управления
 филиала ОАО «Компания
 „Сухой“» «ОКБ Сухого»,
 доцент кафедры «Экономика
 промышленности»
 ФГБОУ ВПО «Московский
 авиационный институт
 (национальный
 исследовательский
 университет)», автор
 9 научных работ.
 Область научных
 интересов: экономика
 НИОКР в авиационной
 промышленности,
 экономика
 интеллектуальной
 собственности,
 менеджмент.

E-mail:
 Vladimir-ivanisov@yandex.ru

Кризисное состояние предприятий – разработчиков наукоемкой продукции военного назначения (ПВН) связано с утратой этими предприятиями своего научно-производственного потенциала в ходе реформирования отечественной экономики. Восстановление научно-производственного потенциала предприятий – разработчиков наукоемкой ПВН в настоящее время осложнено, в том числе тем, что государственный заказчик применяет к финансированию разработок организационно-экономические подходы, не соответствующие специфике разработок. Применяемые государственным заказчиком организационно-экономические подходы к финансированию разработок создают предпосылки их низкой рентабельности и убыточности разработок, то есть являются кризисными. Организационно-экономические подходы государственного заказчика к финансированию разработок реализуются в договорной системе управления разработками при формировании объемов финансирования разработок по государственным контрактам. Но это означает, что договорная система управления разработками в части финансирования не соответствует разработкам как объекту управления. Такое несоответствие является одной из важнейших предпосылок современного кризисного состояния предприятий – разработчиков наукоемкой продукции. Кризисное состояние предприятий – разработчиков наукоемкой продукции проявляется, прежде всего, в падении качества и низкой рентабельности разработок наукоемкой ПВН. В статье предложены антикризисные организационно-экономические подходы к финансированию разработок ПВН, которые соответствуют специфике разработок, обеспечивают государственную поддержку процессов восстановления научно-производственного потенциала предприятий – разработчиков ПВН, обеспечивают антикризисное управление разработками и должны быть отражены в договорной системе управления разработками.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

договорная система управления разработками, организационно-экономические подходы, финансирование разработок продукции военного назначения.

Антикризисные организационно-экономические подходы к финансированию разработок

Практика многочисленных современных разработок наукоемкой продукции военного назначения (ПВН) показывает, что организационно-экономические подходы государственного заказчика к финансированию разработок приводят к кризисному состоянию предприятий – разработчиков наукоемкой продукции, которое проявляет-

ся, прежде всего, в падении качества и низкой рентабельности основной деятельности указанных предприятий. Одной из важнейших предпосылок современного кризисного состояния предприятий данной категории является финансирование разработок на уровне ниже реальной стоимости их проведения с надлежащим качеством. Уровень

финансирования наукоемких разработок определяется прежде всего фиксированными ценами или фиксированными лимитами финансирования современных разработок конструктивно сложной наукоемкой ПВН, которые устанавливаются государственным заказчиком. В обоих случаях государственный заказчик не учитывает, что на сроки и стоимость разработок оказывают существенное влияние следующие факторы, специфические для подобной продукции:

- высокий уровень технических рисков участников работ: конструкторские риски при проектировании и производственно-технологические риски при изготовлении опытных образцов объекта разработки в сочетании с низкой достоверностью прогнозирования технического содержания таких рисков и конкретики их влияния на экономику разработок;
- увеличение фактической продолжительности разработок;
- рост трудозатрат на разработку конструкторской документации в электронном виде (на практике трудозатраты вырастают вдвое по сравнению с «бумажным» проектированием);
- увеличение объемов функционального программного обеспечения, создаваемого для объекта разработки, и объемов программного обеспечения станков с ЧПУ в опытном производстве;
- переход от изготовления опытных образцов на опытных производствах к более дорогому изготовлению этих образцов в условиях серийных (промышленных) предприятий.

Вместе с тем установление фиксированных цен или фиксированных лимитов финансирования современных разработок конструктивно сложной наукоемкой ПВН ниже реальной стоимости разработки является одним из организационно-экономических подходов государственного заказчика к финансированию разработок ПВН, который мы можем охарактеризовать как кризисный подход. Он основан на нормах действующего законодательства и требованиях соответствующих подзаконных актов [Положение... 2013; Правила... 2006; Федеральный закон... 2012, 2013]. Следствием фиксации государственным заказчиком цен или лимитов финансирования разработок в целом становятся лимиты финансирования этапов разработок на уровне тех цен этапов (ориентировочных или фиксированных), которые были установлены государственным заказчиком при заключении государственного контракта. Данный факт является предпосылкой к убыточности работ по этапу, когда затраты на проведение этих работ превышают фиксированную цену или фиксированный лимит финансирования этапа. Такой организационно-экономический подход

государственного заказчика к поэтапному финансированию разработок мы также считаем кризисным подходом.

Фиксация лимитов финансирования этапов разработок предопределяет следующий, тоже кризисный, подход государственного заказчика к финансированию разработок, а именно к приемке и оплате разработок по этапам, в которых номенклатура и содержание работ зафиксированы с учетом фиксированного лимита финансирования этапа. Зафиксированные государственным заказчиком номенклатура и содержание работ по этапам не учитывают дополнительных работ этапа, которые будут фактически выполнены для устранения последствий технических рисков, реализовавшихся в ходе этапа. Появление дополнительных работ в рамках этапа приводит к росту затрат на его выполнение. Фиксация государственным заказчиком номенклатуры и содержания работ этапа не позволяет включить дополнительные работы, даже если это допускает лимит финансирования, а цена этапа ориентировочная [Положение... 2013; Федеральный закон... 2012]. В результате такого организационно-экономического подхода государственного заказчика к финансированию разработок фиксированная цена этапа не учитывает затрат на дополнительные работы, что ведет к кризисным последствиям: снижению рентабельности фактических работ на этапе вплоть до прямых убытков разработчика.

При конкурсных разработках государственный заказчик заключает государственный контракт на разработку по фиксированной цене, с фиксированными ценами этапов [Положение... 2013; Федеральный закон... 2012, 2013], которые одновременно являются лимитами финансирования этапов. Фиксированные цены этапов конкурсных разработок (при безусловной фиксации с учетом этих цен номенклатуры и содержания работ этапов) не могут быть изменены, даже если затраты на выполнение этапа возросли по вполне объективным причинам (ухудшение макроэкономических условий проведения работ или реализация технических рисков участников работ). Работы таких этапов принимаются государственным заказчиком по установленной фиксированной цене, без увеличения хотя бы до уровня документально подтвержденных фактических затрат на работы этапа. По нашему мнению, приемка государственным заказчиком этапа государственного контракта с затратами, которые объективно оказались выше, чем цена этапа, зафиксированная государственным контрактом, фактически означает, что государственный заказчик принудил исполнителя государственного контракта дофи-

нансировать этап за счет собственных средств. К тому же, принимая у исполнителя работы, которые стоили исполнителю выше установленной цены, государственный заказчик не берет на себя обязательств вернуть собственные средства исполнителя, вложенные при выполнении данных работ. Такой организационно-экономический подход государственного заказчика к финансированию конкурсных разработок приводит к прямым убыткам разработчика, а значит, может считаться кризисным. Дополнительно отметим, что он не имеет законных оснований: нормативные акты [Федеральный закон... 2012, 2013] не содержат требования о привлечении собственных средств исполнителя при выполнении конкурсных разработок ПВН, финансируемых из бюджетных средств.

В последнее время привлечение собственных (внебюджетных) средств исполнителя при выполнении разработок, частично финансируемых за счет бюджета (смешанное финансирование), оказалось вполне распространенным [Иванисов, 2008]. Привлечение внебюджетных средств к таким разработкам становится условием заключения государственных контрактов на разработки по конкурсу и вне конкурса. Однако до настоящего времени действующим законодательством или подзаконными актами не определены конкретные условия, механизмы, методики, нормы, формы и порядок привлечения внебюджетных средств к финансированию разработок по государственному заказу, а также обязательства государственного заказчика в отношении таких средств. Отсутствие нормативно-правовой базы смешанного финансирования разработок приводит к тому, что все перечисленные выше кризисные организационно-экономические подходы государственного заказчика к финансированию разработок начинают применяться к «бюджетной части» разработок при их смешанном финансировании. Такой перенос в сочетании с отсутствием нормативной базы по смешанному финансированию мы считаем еще одним кризисным подходом государственного заказчика к финансированию разработок. Для предприятий-разработчиков кризисный характер такого подхода государственного заказчика к финансированию разработок проявляется не только в потенциальной убыточности разработок по причинам, изложенным выше, но и в том, что разработчик ведет финансовую деятельность (внебюджетное дофинансирование бюджетных разработок), не имея надлежащего нормативно-правового обеспечения.

Внимательное рассмотрение перечисленных организационно-экономических подходов показывает, что они приобретают кризисный характер

только в отношении разработок. Вместе с тем они вполне приемлемы для случая финансирования подрядных работ по изготовлению продукции материального производства и ее передачи государственному заказчику. Для финансирования подряда вполне естественны лимиты, зафиксированные в отношении финансирования подряда в целом и по каждой из типономенклатурных единиц продукции подряда. Эти лимиты строго равны фиксированной цене подряда в целом и фиксированным ценам типономенклатурных единиц продукции подряда. Наименование и содержание работ подряда точно зафиксированы, поскольку определяются конкретными объемами и действующей технологией подрядных работ. Для подряда на изготовление продукции материального производства наименование и содержание работ подряда также строго, но неявно зафиксированы в типономенклатуре, по количеству и с учетом действующей технологии производства материальной продукции по подряду. В обоих случаях подряда наличие действующей технологии работ или производства продукции принципиально исключает технические риски подрядчика. Добавим, что в практике подряда принципиально не существует смешанного финансирования работ или материальной продукции подряда.

Исходя из изложенного выше, мы можем сделать следующий важный вывод: существующие организационно-экономические подходы государственного заказчика к финансированию разработок содержат предпосылки кризиса на предприятиях-разработчиках, поскольку сами подходы неприменимы к разработкам. Их допустимо использовать только в отношении подряда с материальным результатом подрядных работ. Тогда существующие организационно-экономические подходы государственного заказчика к финансированию разработок должны быть заменены на новые, соответствующие специфике разработок. По нашему мнению, такая замена должна исключить формирование предпосылок кризисных состояний предприятий-разработчиков, которые реализуются при финансировании разработок на основе существующих подходов.

Существующие организационно-экономические подходы государственного заказчика к финансированию разработок ПВН отражены в договорной системе управления разработками, посредством которой они реализуются при формировании объемов финансирования разработок по государственным контрактам. Значит, договорная система управления разработками в части финансирования разработок не соответствует разработкам как объекту управления, поскольку задействует не соответствующие специфике раз-

работок организационно-экономические подходы государственного заказчика к финансированию разработок.

Для того чтобы договорная система управления разработками обеспечивала учет специфики разработок в условиях финансирования государственных контрактов на создание ПВН, она должна быть изменена в соответствии с новыми организационно-экономическими подходами к финансированию разработок с учетом их специфики. На практике необходимо такое изменение контрактных условий проведения разработок, которое обеспечит не только безусловную безубыточность, но и рост фактической рентабельности разработок. Добавим, что такое изменение является элементом государственной поддержки процессов восстановления научно-производственного потенциала предприятий – разработчиков ПВН, утраченного в ходе реформирования отечественной экономики.

В таблице представлены предлагаемые нами новые организационно-экономические подходы к финансированию разработок ПВН и наш прогноз изменений в организационно-экономических условиях финансирования разработок, которые последуют при внедрении в практику предложенных нами антикризисных организационно-экономических подходов к финансированию (проведено сопоставление с существующими организационно-экономическими подходами и условиями). Новые организационно-экономические подходы к финансированию разработок ПВН мы считаем антикризисными.

Процедуры финансирования разработок прежде всего осуществляются на базе действующих нормативно-правовых актов и внутриведомственных руководящих документов государственного заказчика. Поэтому антикризисные изменения в организационно-экономических подходах государственного заказчика к финансированию разра-

Антикризисные организационно-экономические подходы к финансированию разработок ПВН

Организационно-экономические условия финансирования разработок ПВН	Организационно-экономические подходы к финансированию разработок ПВН		Прогноз изменений организационно-экономических условий финансирования разработок ПВН
	кризисные	антикризисные	
Установление лимита бюджетного финансирования разработки в целом	Лимит финансирования разработки устанавливается ниже реальной стоимости разработки в соответствии с установленным лимитом цены разработки	Лимит финансирования разработки увеличивается при пересмотре лимита цены разработки в обоснованных случаях	Разработка обеспечена финансированием по реальной стоимости разработки, в том числе при реализации рисков и необходимости перепроектирования объекта разработки по результатам испытаний
Установление лимитов бюджетного финансирования по этапам разработки	Финансирование разработок проводится по этапам разработок с зафиксированными лимитами финансирования	Финансирование разработок проводится по этапам разработок с лимитами финансирования, корректируемыми в соответствии с согласованными фиксированными ценами этапов	Договорная система управления разработками исключает убыточность или низкую рентабельность разработок
Установление поэтапной приемки и оплаты разработок	Разработки принимаются и оплачиваются по этапам с фиксированными номенклатурой, содержанием и ценами аналогично приемке и оплате подрядных работ и поставок продукции материального производства	Разработки принимаются и оплачиваются по этапам с номенклатурой, содержанием и сроками, уточненными на момент формирования фиксированных цен этапов, сформированных по фактическим затратам на момент сдачи-приемки этапа без изменения результата разработки, предусмотренного тактико-техническим (техническим) заданием на разработку	См. установление лимита бюджетного финансирования разработки в целом и по этапам разработки
Привлечение внебюджетных средств к дофинансированию разработок по государственным контрактам	Государственный заказчик принуждает исполнителей государственных контрактов на разработки к дофинансированию разработок внебюджетными средствами, не имея законных оснований для такого принуждения	Привлечение внебюджетных средств к финансированию разработок осуществляется в размерах по договоренности сторон государственного контракта на разработку и только на согласованных условиях (возвратность, платность)	Финансирование разработок государственного (оборонного) заказа может быть обеспечено за счет бюджетных средств без создания дополнительных предпосылок к убыточности предприятий-разработчиков.
Смешанное финансирование разработок осуществляется при отсутствии его надлежащего нормативно-методического обеспечения	При смешанном финансировании разработок государственный заказчик применяет к ним свои организационно-экономические подходы к финансированию разработок, выполняемых без смешанного финансирования	Смешанное финансирование разработок осуществляется в соответствии с законодательством и нормативно-методическими документами, в которых учтен опыт практического выполнения разработок предприятиями-разработчиками в условиях смешанного финансирования, причем привлечение внебюджетных средств к смешанному финансированию осуществляется на добровольной основе	Выполнение разработок при смешанном финансировании без рисков применения санкций.

боток станут следствием антикризисных изменений содержания этих нормативно-правовых актов и внутриведомственных руководящих документов в части финансирования. Априори можно также предположить, что указанные изменения будут вызваны внесением дополнений, касающихся ценообразования разработок. Однако в части смешанного финансирования разработок полностью отсутствует необходимое нормативно-методическое обеспечение, практикуется принуждение разработчиков к привлечению внебюджетных средств для дофинансирования разработок ПВН. Наряду с этим существуют подтвержденные практикой способы реализации смешанного финансирования разработок [Иванисов В.Ю., 2008]. Затронутые проблемы смешанного финансирования не могут быть урегулированы изменением внутренних руководящих документов государственного заказчика, необходимо применение организационно-экономических подходов к финансированию разработок (привлечение внебюджетных средств к дофинансированию разработок по государственным контрактам, смешанное финансирование

разработок осуществляется при отсутствии его надлежащего нормативно-методического обеспечения), предложенных нами как антигезис подходам государственного заказчика.

Именно государственный заказчик должен внести соответствующие изменения в [Федеральный закон... 2012] в части урегулирования вопроса о возможности и порядке привлечения внебюджетных средств к разработкам ПВН, после чего выпустить межведомственный нормативно-методический документ о реализации смешанного финансирования разработок. И то и другое должно обязательно учитывать (именно учитывать, а не формировать заново!) сложившиеся и реализованные на практике варианты смешанного финансирования разработок и те способы реализации смешанного финансирования разработок, которые были апробированы на практике.

Таким образом, нами сформулированы предложения по содержанию антикризисных организационно-экономических подходов к финансированию разработок ПВН, отвечающих специфике разработок..

Список Литературы:

1. **Иванисов В. Ю.** (2008). Методические принципы смешанного финансирования НИОКР по созданию вооружений и военной техники // Вестник Московского авиационного института. Т. 15, № 3.
2. **Иванисов В. Ю.** (2008). Метод совместного финансирования НИОКР в авиационной промышленности: Дис. ... канд. экон. наук./Московский авиационный институт (технический университет). М.
3. Положение о применении видов цен на продукцию по государственному оборонному заказу: Постановление Правительства Российской Федерации от 13.12.2013 г. № 1155 // Российская газета. 2013. 16 дек. URL: <http://www.rg.ru/2013/12/16/oboronzakaz-site-dok.html>.
4. Правила определения начальной цены государственного контракта при размещении государственного оборонного заказа путем проведения торгов, а также цены государственного контракта в случае размещения государственного оборонного заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика): Постановление Правительства Российской Федерации от 04.11.2006 г. № 656 (ред. от 03.01.2014 № 1) // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://goo.gl/PwYHos>.
5. Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140175/.
6. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 04.06.2014) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163968/.