



**А. М. МОСКОВСКИЙ**  
Доктор техн. наук,  
директор Института  
проблем экономической  
безопасности и стратегиче-  
ского планирования  
Финансового университета  
при Правительстве  
Российской Федерации,  
лауреат Государственной  
премии Российской  
Федерации, Государственной  
премии Российской  
Федерации  
им. Маршала Советского  
Союза Г. К. Жукова и премий  
Правительства Российской  
Федерации в области науки  
и техники. На протяжении  
многих лет активно  
занимается проблемами  
военно-технической  
политики и обеспечением  
обороноспособности госу-  
дарства, поддержанием  
оборонно-промышленного  
комплекса.  
E-mail:  
am\_lg\_msk@mail.ru

**Р**ассматриваются особенности ценообразования на продукцию военного назначения в рамках государственной программы вооружения и государственного оборонного заказа. Сформулирован ряд направлений исследований с целью решить проблемы, существующие в этой области.

#### КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

государственный оборонный заказ, продукция военного назначения, рентабельность производства, ценообразование.

## «Ручное» регулирование цен на продукцию военного назначения: особенности и механизмы оперативного купирования

**Ц**енообразование является весьма важным и эффективным элементом рыночного механизма. С его помощью можно успешно решать многие экономические и социальные проблемы [4], поэтому в соответствии со ст. 71 Конституции Российской Федерации основы ценовой политики находятся в ведении государства [3]. Общие подходы к регулированию ценообразования субъектами естественных монополий установлены в федеральном законе «О естественных моно-

полиях» [1, 18]. Монопольным собственником продукции военного назначения (ПВН) является Министерство обороны России, поэтому ценообразование на ПВН дополнительно регулируется общероссийскими и отраслевыми нормативно-правовыми документами, согласованными с компетентными представителями Минобороны [11].

В последнее время в области ценообразования на ПВН взаимоотношения организаций –

соисполнителей государственной программы вооружения и гособоронзаказа (производителей) и заказывающих подразделений Минобороны (заказчиков) развивались таким образом, что в результате сложилась ситуация, которую можно охарактеризовать как «ручное» регулирование цен [17]. Кратко рассмотрим особенности данного процесса и представим некоторые предложения о том, с помощью каких механизмов можно купировать его, то есть вернуть в нормативно-правовые рамки.

Вопрос ценообразования на продукцию военного назначения стал одним из ключевых в силу того, что производители и заказчики заняли непримиримые позиции [20]. Это противостояние достигло пика в 2011 году, когда по состоянию на июль около 30% контрактов не было заключено [14]. В спор пришлось вмешаться руководству страны.

Назначаемая государством цена на военную продукцию складывается из себестоимости производства и прибыли предприятий, определяемой как нормативный процент от себестоимости. Суть конфликта между производителями и заказчиками заключается в следующем:

- по мнению заказчиков, предприятия завышают величину себестоимости, необходимые факторы производства можно приобрести по более низким ценам;
- действующая практика предполагает включение нормы прибыли до 20% от собственных затрат, до 25% при использовании кредита и до 1% от привнесенных затрат [14].

Представители оборонно-промышленного комплекса (ОПК) не согласны с первым тезисом и считают предлагаемый подход к расчету нормы прибыли в корне неверным. Попробуем оценить обоснованность позиций обеих сторон.

Оценки себестоимости продукции значительно различаются из-за того, что при расчете затрат на ее изготовление заказчик не учитывает реальный темп роста цен на факторы производства:

- используется индекс цен, не соответствующий реальному темпам роста цен на сырье и материалы;
- принимаемые ставки заработной платы не соответствуют записанным в действующем коллективном договоре;
- берутся цены, по которым можно приобрести крупную партию товара, тогда как предприятию необходимо меньшее количество, которое приобретается по более высокой цене, и пр.

Снижения средних издержек производства можно добиться путем внедрения современных технологий, что подразумевает замену большинства основных средств. Однако при невысокой

норме прибыли предприятия не в состоянии осуществить эти мероприятия. Получается замкнутый круг: издержки высоки из-за состояния фондов и отсталости технологий, снижение цен на военную продукцию ведет к уменьшению прибыли и, следовательно, к отсутствию денег для внедрения новых технологий.

Еще с советских времен на предприятиях ОПК существует ряд специфических издержек, связанных с содержанием мобилизационных мощностей и наличием на балансе объектов социальной сферы. В последние 20 лет проблема не решалась, но государство соглашалось учитывать эти издержки в цене производимой продукции. Тем не менее, обсуждая тезис о завышенной себестоимости продукции, представители государства сравнивают цены на российскую продукцию с западными аналогами, в себестоимости которых подобных издержек нет. Корректно ли подобное сравнение?

Сегодня представители Минобороны считают, что внутренние цены на российскую военную продукцию должны быть априори существенно ниже экспортных. Однако подобный тезис нуждается в обосновании. За последние 20 лет мировой рынок экспортных контрактов стал конкурентным, в тендерах, как правило, принимают участие производители из многих стран, в то время как рынок российской ПВН монополистический, и единственным покупателем является государство. В настоящее время при формировании госзаказа действует система, по которой государство как заказчик в лице уполномоченных органов и предприятия оборонного комплекса как исполнители лишь формально являются субъектами рыночных отношений [13].

Отметим, что на мировом рынке тактика ряда стран (в первую очередь США) состоит в том, что ПВН предлагается фактически по себестоимости, а прибыль получают за счет послепродажного обслуживания техники и поставки запчастей. В 1990-е годы отечественные производители имели существенное конкурентное преимущество ввиду низких (в долларовом выражении) цен на сырье и материалы, являвшихся следствием высокой покупательной способности доллара, на внешнем рынке. Однако в настоящее время подобного конкурентного преимущества не наблюдается [5]. Возникает вопрос: за счет чего предприятия могут работать рентабельно на внутреннем рынке, продавая продукцию по ценам, существенно ниже мирового конкурентного рынка? Как нам кажется, подобный подход в большей степени отражает инерцию мышления 1990-х годов, нежели реальную ситуацию на рынке [6].

С другой стороны, российской «оборонке» (как, впрочем, и военно-промышленному комплексу США до структурной перестройки, начатой в середине 1980-х годов) присущи следующие черты:

- на стадии заключения контракта на разработку или производство ПВН предприятие может заявить одну цену выполнения обязательств, которая занижена с целью выиграть тендер; после его подписания на определенной стадии работ оно может повысить цену с учетом реальной себестоимости; например к июлю 2011 года инфляция составила 5%, стоимость образцов техники по ряду позиций гособоронзаказа выросла не на 5–7%, а в разы (цит. по: [15]);

- для предприятий ОПК характерна так называемая оборонная культура: они способны в жесткие сроки разрабатывать и производить продукцию, отвечающую определенным тактико-техническим требованиям, но у них нет навыка находить возможности снизить средние издержки, что присуще субъектам конкурентного рынка.

Считаем, что нерешенные вопросы ценообразования на ПВН ведут и к снижению качества продукции ОПК по следующим причинам:

- поздние сроки заключения контрактов по гособоронзаказу и фиксированные сроки передачи продукции заказчику – в конце ноября текущего года (в случае нарушения – строгие штрафные санкции). По заявлению председателя Всероссийского профсоюза работников оборонной промышленности А.И. Чекменева, «сдача изделий на одну неделю позже – полная потеря рентабельности, свыше недели – предприятие работает себе в убыток» [20];

- вынужденное сокращение сроков изготовления продукции предприятиями по сравнению с нормативными, что, по сути, невозможно без потери качества (отметим, что в 2011 году контракты заключались с наибольшей за последние годы задержкой);

- дальнейшее увеличение морального и физического износа основных средств предприятий;

- требования государства снизить цены на военную продукцию предприятия могут выполнять за счет приобретения у субподрядчиков продукции более низкого качества по более низким ценам (и такие факты, к сожалению, не единичны), экономии на заработной плате (однако на менее оплачиваемую работу соглашаются, как правило, менее квалифицированные исполнители, что также ведет к потере качества продукции).

Считаем, что кардинальным способом вывода производителей ПВН и их отношений с заказ-

чиками за рамки «оборонной культуры» является максимально возможная интеграция военного производства в рыночную экономику. Классический вариант решения этой проблемы был реализован в ходе реформирования военно-промышленного комплекса США. Начиная с середины 1980-х годов большинство видов продукции (в первую очередь, комплектующие), по возможности, выпускают предприятия гражданского машиностроения, действующие на конкурентном рынке, а специализированные военные предприятия занимаются по сути сборкой готовой продукции.

В СССР, а затем и в России традиционно высокотехнологичное гражданское машиностроение существовало «внутри» ОПК. Тем не менее в последние годы предпринимаются попытки сформировать его. Например, к ним можно отнести создание технопарков и технологических платформ, способных активизировать государственно-частное партнерство в сфере ОПК [10].

Сегодня в отечественной экономике наблюдается довольно странное сочетание административных и рыночных методов хозяйствования. Прежде всего, удивляет избирательность подходов к решению проблем. Например, государство стремится жестко регулировать цены на конечную продукцию оборонных предприятий, в полной мере используя административный ресурс, но не считает нужным заниматься регулированием цен на сырье и материалы: у нас в стране рыночная экономика!

Подобная ситуация по сути ненормальна. Напомним, что именно по такому сценарию развивались события в российском ОПК в начале 1990-х годов. Исход уже известен. Если государство желает придерживаться политики жестких цен в отношении конечной продукции, то необходимо переходить и к регламентации цен на ряд факторов производства для нее. Нужно организовать систему закупок по госзаказу ряда металлов, топлива, комплектующих и прочего, также по максимуму используя административный ресурс. И хотя перспективность подобной системы спорна, но только так можно согласовать условия, в которых будет функционировать ОПК [2].

С точки зрения государства из создавшейся ситуации можно выйти, если специалисты Минобороны будут проводить полный анализ себестоимости производимой ПВН [14]. Контроль со стороны государства, конечно, необходим; тем не менее подобный подход представляет собой попытку создать подобие Государственного комитета СССР по ценам. Следуя этой логике, Минобороны должно крайне оперативно собирать и анализировать полную информацию

(по соотношению «цена/качество») по всем видам продукции, которая используется в качестве сырья и материалов, после чего проводить калькуляцию себестоимости, позволяющую получить минимум издержек при производстве необходимого объема готовой продукции, соответствующей заданным тактико-техническим характеристикам и параметрам качества. Этот вариант калькуляции сравнивается с тем, который предлагает предприятие... Скорее всего, в этих условиях проще директивным образом передавать предприятию разработанный государством вариант калькуляции. Насколько реальна подобная схема? По нашему мнению, на практике ее вряд ли удастся воплотить.

Отметим, что с учетом влияния проблем организации закупок в рамках гособоронзаказа государство предполагает в ближайшее время реализовать следующие проекты:

- внедрить систему 100%-ного кредитования оборонных контрактов, которая позволит военным заключать контракты с фиксированными ценами, а промышленности – сразу закупать нужные объемы сырья, оставаясь независимой от колебаний мировых цен на сырье [9];

- с 2012 года разрешить предприятиям ОПК создавать резервные фонды для предстоящих расходов на НИОКР; их размер ограничен 3% доходов от реализации продукции в рамках каждого налогового периода и сроком в два года [8];

- ввести на государственном уровне институт посредников между производителями и заказчиками военной продукции с целью согласовать их интересы. Так, уже существует Федеральное агентство по поставкам вооружения, военной, специальной техники и материальных средств (Рособоронпоставка). Этот федеральный орган исполнительной власти взял на себя функции государственного заказчика, занимается размещением заказов, заключением, оплатой, контролем и учетом выполнения госконтрактов по оборонному заказу. В 2011 году контракты на выполнение гособоронзаказа, заключенные при его участии, были немногочисленны, однако планируется, что в 2012 году через него будет заключено более 50% контрактов, а в 2013 году – 100% [8].

Кроме того, в декабре 2010 года была создана межведомственная рабочая группа, которая должна заниматься модернизацией ОПК. В ее состав вошли представители Росатома, Ростехнологий, Роскосмоса, Минпромторга, Минобороны, Минфина, Минэкономразвития, Федеральной службы по тарифам, Совета безопасности Российской Федерации, а также руководители профильных комитетов Государственной думы

и Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации [19]. С 2012 года контракты на поставку продукции по гособоронзаказу следует заключать не на один год, а на более длительный срок [16], эта мера представляется действительно выстраданной и способствующей реализации политики средне- и долгосрочного планирования [7].

В заключение приведем ряд направлений теоретических изысканий и практических мер, целесообразных для решения вопросов ценообразования на ПВН в интересах Минобороны и предприятий ОПК:

- определить и обосновать место и роль системы ценообразования в стимулировании инновационного развития ОПК;

- выявить состояние, основные проблемы и задачи совершенствования ценообразования на ПВН при формировании и реализации государственной программы вооружения и гособоронзаказа;

- проанализировать зарубежный опыт ценообразования на ПВН и сформулировать целесообразные предложения по его учету в отечественной практике гособоронзаказа;

- разработать концепцию методического обеспечения ценообразования и обосновать направления повышения эффективности использования финансовых ресурсов при условии учета полных затрат в течение всего жизненного цикла образца ПВН;

- сформулировать научно-практические подходы к регистрации цен на ПВН как важнейшего фактора эффективного использования бюджетных средств;

- представить исследования с целью определить и обосновать возможные подходы к установлению уровня рентабельности при формировании цен на ПВН;

- исследовать проблемные вопросы управления ценообразованием на продукцию организаций-соисполнителей гособоронзаказа и выявить пути их решения;

- выявить возможности возмещения предприятиям и организациям ОПК затрат на создание инновационной продукции и предложить пути их решения;

- провести адаптацию параметрической модели прибыли для планирования одно- и многономенклатурного производства предприятий ОПК различного профиля;

- разработать принципы совершенствования финансово-экономических кластерно-сетевых отношений между предприятиями ОПК;

- разработать распределенную систему финансовых гарантий для обеспечения финансо-

вой безопасности программ государственно-частного партнерства в области производства ПВН;

- разработать предложения по созданию территориально-распределенного специализированного ситуационно-аналитического центра Минобороны России, предназначенного

для координации ценовой политики заказывающих подразделений Минобороны России и предприятий ОПК.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации способен выполнить указанные исследования в рамках заказных научно-исследовательских работ.

1. О естественных монополиях: Федеральный закон от 17.08.1995 года № 147-ФЗ (ред. от 25.06.2012) // КонсультантПлюс: Электронный ресурс. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=131676;div=LAW;dst=100008>.
2. Алямов А. Э. Оборонное предприятие в ожидании лучших времен: опыт выживания // ЭКО. 2012. № 2. С. 164–181.
3. Белоконская Е. Г. Государство и регулирование цен // Проблемы экономики, финансов и управления предприятиями: Сб. тр. вузов России. № 29. Иваново: Ивановск. гос. хим.-техн. ун-т, 2010. С. 107–111.
4. Гельвановский М. И. Мы за ценой не постоим? // Российская Федерация сегодня. 2012. № 1. С. 30–31.
5. Гельвановский М. И., Рожков К. Л., Скрыбина Н. И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности: Учеб. пос./Под общ. ред. д-ра экон. наук проф. М. И. Гельвановского. М.: ИИЦ «Статистика России», 2009. 383 с.
6. Ерыгин Ю. В., Салкин А. М. Инструменты выбора форм и методов стимулирования инновационной деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вестник СГАУ им. акад. М. Ф. Решетникова. 2011. № 5 (38). С. 172–177.
7. Куимов В. В., Рагозин М. А. Стратегическое планирование производственной программы предприятий оборонно-промышленного комплекса: принципы и типология продуктов // Вестник СГАУ им. акад. М. Ф. Решетникова. 2011. № 5 (38). С. 182–186.
8. Литвинова А. Льгота на научные разработки может оказаться бесплатным кредитом от государства // Новости ВПК: Электронный ресурс. Режим доступа: [http://vpk.name/news/56125\\_lgota\\_na\\_nauchnyie\\_razrabotki\\_mozhet\\_okazatsya\\_besplatnyim\\_kreditom\\_ot\\_gosudarstva.html](http://vpk.name/news/56125_lgota_na_nauchnyie_razrabotki_mozhet_okazatsya_besplatnyim_kreditom_ot_gosudarstva.html).
9. Литовкин Д. Помешает ли инфляция перевооружить нашу армию // Новости ВПК: Электронный ресурс. Режим доступа: [http://vpk.name/news/56018\\_pomeshayet\\_li\\_inflyaciya\\_perevooruzhit\\_nashu\\_armiyu.html](http://vpk.name/news/56018_pomeshayet_li_inflyaciya_perevooruzhit_nashu_armiyu.html).
10. Лукша О. П. Европейские технологические платформы: возможности использования европейского опыта для создания нового инструмента содействия инновационному развитию российской экономики // Инновационная Россия. Сеть содействия. 2010. № 9. С. 34–41.
11. Лысова Н. А., Чернева Л. Ф. Управление ценами. М.: Кнорус, 2006. 200 с.
12. Лячин В. И. Оборонная промышленность в структуре общественного производства // Вестник СГАУ им. акад. М. Ф. Решетникова. 2011. № 5 (38). С. 191–195.
13. Московский А. М. Финансово-экономические аспекты формирования и реализации военно-технической политики государства: Современные проблемы и пути решения: Аналитический доклад. М.: Финансовый университет, 2012. 80 с.
14. Мясников В. Гособоронпровал: ценовая война, коррупция и выкручивание рук // Новости ВПК: Электронный ресурс. Режим доступа: [http://vpk.name/news/55458\\_gosoboronproval\\_cenovaya\\_voina\\_korruptsiya\\_i\\_vykruchivanie\\_ruk.html](http://vpk.name/news/55458_gosoboronproval_cenovaya_voina_korruptsiya_i_vykruchivanie_ruk.html).
15. Оставшиеся контракты по оборонзаказу-2011 заключат в ближайшие дни // Новости ВПК: Электронный ресурс. Режим доступа: [http://vpk.name/news/55726\\_ostavshiesya\\_kontrakty\\_po\\_oboronzakazu2011\\_zaklyuchat\\_v\\_blizhaishie\\_dni.html](http://vpk.name/news/55726_ostavshiesya_kontrakty_po_oboronzakazu2011_zaklyuchat_v_blizhaishie_dni.html).
16. Расходы на гособоронзаказ в 2013 г. составят 60% от бюджета Минобороны // Новости ВПК: Электронный ресурс. Режим доступа: [http://vpk.name/news/55127\\_rashodyi\\_na\\_gosoboronzakaz\\_v\\_2013godu-sostavyat\\_60\\_ot\\_byudzheta\\_minoboronyi.html](http://vpk.name/news/55127_rashodyi_na_gosoboronzakaz_v_2013godu-sostavyat_60_ot_byudzheta_minoboronyi.html).
17. Соколов А. В. Оборонно-промышленный комплекс Сибири: социально-экономические последствия реформирования // ЭКО. 2012. № 2. С. 164–181.
18. Солопова Н. Н., Лукас Н. А. Проблемы государственного тарифно-ценового регулирования естественных монополий // Вестник Алт. академии экономики и права. 2001. Вып. 4 (22). С. 45–49.
19. Сычев В. Падение перед взлетом? // Новости ВПК: Электронный ресурс. Режим доступа: [http://vpk.name/news/55548\\_padenie\\_pered\\_vzletom.html](http://vpk.name/news/55548_padenie_pered_vzletom.html).
20. Чуйков А. Оборонка: сапогом на горло // Новости ВПК: Электронный ресурс. Режим доступа: [http://vpk.name/news/56017\\_oboronka\\_sapogom\\_na\\_gorlo.html](http://vpk.name/news/56017_oboronka_sapogom_na_gorlo.html).