

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОДХОДА ПРИ ЦЕНООБРАЗОВАНИИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК

Ельшин В.А.

Планово-экономический отдел, АО «НПП «Рубин»

elshinv@mail.ru

Аннотация: В статье рассмотрен инвестиционный подход к оценке эффективности контрактов в рамках государственного оборонного заказа. Показаны преимущества данного подхода в сравнении с затратным методом ценообразования, используемым в качестве основного нормативного метода ценообразования на продукцию предприятий оборонно-промышленного комплекса в настоящее время.

" «Оборонно-промышленный комплекс, инвестиционный анализ, проект, контракт.

Оценка стоимости производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса (ОПК) с точки зрения инвестиционного анализа должна проводиться с учетом необходимых затрат на производство, а также с учетом инвестиционной доходности (рентабельности) производства для самих предприятий. Предприятия ОПК должны не только покрывать необходимые текущие издержки, но и иметь достаточно средств и стимулов для своего повседневного функционирования и развития. Одой из проблем при этом – применяемые на сегодня традиционные методы оценки рентабельности, основанные на бухгалтерских подходах, не обеспечивают объективную оценку реальной инвестиционной эффективности, достаточной доходности контрактов по государственному оборонному заказу (ГОЗ) для предприятий ОПК.

В России налицо чисто затратный метод ценообразования от цен производителей в самом простом варианте: цена продукции – это скорректированная с учетом инфляции и технических отличий цена аналога, или проверенная заказчиком себестоимость продукции плюс нормативная прибыль, умноженные на индекс-дефлятор. Это подтверждается и Постановлением Правительства РФ от 02 декабря 2017 г. № 1465, в котором предполагается использовать 5 методов определения цены на продукцию: метод анализа рыночных индикаторов, метод сравнимой цены, затратный метод, метод индексации базовой цены, метод индексации по статьям затрат [3].

Выделим реальные особенности метода.

1. В состав затрат исполнителей нормативными документами государства часто не включаются многие необходимые виды расходов [4].
2. Превалирует метод оценки затрат от нормативной трудоемкости без учета влияния на затраты технологических факторов и, особенно, автоматизации. При этом реально не регулируются стремительно растущие накладные расходы.
3. Доходность контрактов по-прежнему определяется через «статический» показатель рентабельности. Как итог – не учитывается влияние на цену и доходность контрактов различных временных факторов, структуры стоимости.
4. Отсутствует система ответственности государства и заказчиков за выполнение контрактных обязательств в части сроков и объемов финансирования контрактов.
5. Введенное федеральным законом ФЗ-94 [1] требование жесткости цен при выполнении контрактов (подтвержденное затем федеральным законом ФЗ-44 [2]) делает невозможными любые меры ценовой адаптации, ценового стимулирования производителей в части снижения издержек и повышения качества продукции.
6. Незрелость методов оценки цен спроса заказчиков определяет характерную постановку задач уравнивания цен спроса и предложения через всеобъемлющий жесткий рестриктивный контроль цен со стороны заказчиков, военных представительств. Такой путь весьма дорог. Кроме того, из-за незрелости методов оценки цен производителей такой контроль оказывается предельно поверхностным и, в конечном итоге, совершенно неэффективным.

Главное достоинство традиционного метода – простота. Он достаточно хорошо работает в условиях простых контрактов с годовым режимом финансирования. С усложнением оборонной продукции и оборонных контрактов, в том числе их финансовой составляющей все ярче проявляются недостатки данного метода, связанные с игнорированием влияния фактора времени. Он плохо работает в условиях сложной кооперации при выполнении оборонных контрактов, в условиях усложнения их финансовых потоков, увеличения разрывов между совершением действия и получением результата, между моментами расхода ресурсов и получения денежных средств

возрастания доли капитальных издержек в затратах на выполнение контрактов, в условиях использования кредита для финансирования контрактов.

В общем, практика ценообразования в РФ достаточно далека от мировых достижений. Нужна серьезная концепция системы ценообразования для продукции гособоронзаказа.

Инвестиционный подход к оценке стоимости производства означает взгляд на управление этим производством как на управление инвестициями в это производство. А это, в свою очередь, означает, что оценка стоимости производства должна осуществляться с применением методов дисконтированных денежных потоков (ДДП). И этот взгляд имеет определенную специфику.

Первая особенность: оценка эффективности производства оборонной продукции должна рассматриваться именно как оценка проекта государственного назначения. Это означает, что при оценке стоимости проекта со стороны государства должны учитываться все затраты государства (включая затраты на контроль и управление предприятиями ОПК, контрактами). Это означает также, что при оценке проекта в целом затраты должны оцениваться в показателях не номинальной, а общественной стоимости – за вычетом трансфертов (налогов, сборов и пошлин), возвращаемых в бюджет государства. Кроме того, это означает, что при оценке проекта, затрат должны применяться норма дисконта, отражающая интересы именно государства (социальная норма дисконта) [5-7].

При оценке участия в проекте предприятий ОПК оценка затрат (стоимости) должна также осуществляться методами ДДП, но в категориях номинальной стоимости и с применением норм дисконта, отражающих реальные коммерческие интересы предприятий ОПК.

Вторая особенность связана с нерыночным характером продукции предприятий ОПК. В «классических» инвестиционных проектах основной задачей оценки проектов является прямая задача оценки эффективности проектов, а также участия в проектах частных субъектов (производителей, инвесторов) при заданных рынком ценах. В новой формирующейся системе управления предприятиями ОПК помимо прямой задачи – оценки эффективности проектов и участия в проекте – не менее важной является задача «обратной» («двойственной») оценки – обоснования контрактных, в том числе ценовых соглашений при задаваемом уровне доходности контрактов для их исполнителей и задаваемом уровне их эффективности для заказчиков.

Задачами инвестиционного анализа стоимости производства в новой формирующейся системе стратегического управления предприятиями ОПК должны быть следующие:

- оценка затрат на производство продукции с точки зрения государства.
- оценка величины и стимулирование сокращения уровня издержек производства, комплексная оптимизации уровня этих издержек;
- обоснование цен производителей и экономических условий контрактов по ГОЗ, обеспечивающих реальную экономическую выгодность производства продукции ОПК для производителей через механизмы управления, ценообразования и финансирования.

Обоснование контрактных решений в ОПК при этом становится неотъемлемой частью обоснования инвестиционных решений, требующей применения развитых методов инвестиционного анализа.

Инвестиционный подход к обоснованию экономических условий контрактов в ОПК призван обеспечить учет влияния на доходность контрактов и продукции следующих факторов:

- факторов сроков и динамики реализации расходов и доходов при производстве продукции, выполнении работ;
- факторов авансирования, обеспечения и кредитования контрактов;
- фактора инфляции;
- фактора задержек платежей;
- условий и режимов налогообложения;
- особенностей учетной политики конкретных предприятий;
- условий и режимов реального возмещения стоимости капитальных ресурсов в процессе их использования;
- факторов рисков и неопределенностей при выполнении контрактов;
- методов формирования контрактных цен субподрядчиков, поставщиков материалов и т.п., методов формирования конечных цен контрактов;
- мер поддержки и поощрения производителей со стороны заказчиков и государства;
- различных организационных, общеэкономических и финансовых факторов рисков обеспечения приемлемой доходности контрактов.

По видам продукции инвестиционные методы должны в перспективе применяться для контрактов по научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам (НИОКР) разных

видов, по производству и поставке серийной продукции, по ремонтам, модернизациям, сервисному обслуживанию процессов эксплуатации вооружений, военной и специальной техники (ВВСТ) и др.

Создание эффективной системы ценообразования на оборонную продукцию, соответствующей современным требованиям, реально означает необходимость разработки и реализации целостного инновационно-институционального проекта.

Такой проект должен включать в себя следующие разделы:

- общую концепцию новой системы ценообразования, описание ее организационной, методической и информационной базы, организационных механизмов;
- проект организации разработки и внедрения новой системы;
- предложения по методам оценки цен производителей и заказчиков, по механизмам формирования цен соглашений и ценового стимулирования исполнителей;
- предложения по последовательности создания новой системы ценообразования;
- предложения по правовому обеспечению новой системы ценообразования;
- предложения по подготовке кадров для новой системы ценообразования;
- предложения по созданию инфраструктуры новой системы ценообразования.

Таким образом, новая система ценообразования не только потребует привлечения специалистов значительно более широкого профиля. Она потребует глубокой перестройки организационных структур с включением в них принципиально новых элементов, изменений в системе программного планирования.

Литература

1. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ.
2. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (О Федеральной контрактной системе) от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ.
3. Постановление Правительства РФ «О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу» от 02 декабря 2017 г. № 1465.
4. Приказ Минпромторга РФ от 08.02.2019г. № 334 «Об утверждении порядка определения состава затрат, включаемых в цену продукции, поставляемой в рамках государственного оборонного заказа»
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. Утв. Минэкономки РФ, Министерством финансов РФ, ГК РФ по стр-ву, архит-ре и жил. политике. № ВК 477 от 21.06.1999 г. – М.: Экономика, 2000.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (третья редакция, уточненная и дополненная). – М.: ЦЭМИ РАН, 2008.
7. Виленский П.Л., Лифшиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. – М.: Дело, 2008.