

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОБОРОННОЙ ПРОДУКЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ

Зенкина Дарья Вячеславовна

магистр, ведущий экономист, ФГУП «ФЦДТ «Союз», РФ, г. Дзержинский

LEGAL REGULATION IN THE SPHERE OF DEFENSE PRODUCT PRICING: CURRENT SITUATION AND EMERGING PROBLEMS

Darya Zenkina

Magister, Leading economist FSUE "The Federal center for dual-use technologies "Soyuz", Russia, Dzerzhinskiy

Аннотация. Сегодня для предприятий ОПК активно происходит формирование механизма ценообразования, отвечающего современным условиям ведения дел. В статье рассматриваются соответствующие нормативно-правовые документы, регулирующие деятельность оборонных предприятий в сфере ценообразования, их основные положения, возможности для более эффективного расчета цен, а также проблемы, с которыми сталкиваются предприятия ОПК, опираясь на существующую нормативную базу.

Abstract. Today, the defense industry is actively developing a pricing mechanism that meets modern business conditions. The article examines the relevant legal documents regulating the activities of defense enterprises in the field of pricing, their main provisions, opportunities for more efficient price calculation, as well as the problems faced by defense enterprises, based on the existing regulatory framework.

Ключевые слова: ценообразование; нормативно-правовое обеспечение ОПК; проблемы расчета цен.

Keywords: pricing; regulatory support of the agro-industrial complex; problems of price calculation.

Ценообразование в сфере государственного регулирования цен (ГОЗ) в настоящее время в Российской Федерации является одним из наиболее проблемных аспектов. Каждый, кто сталкивается с экономикой в оборонно-промышленном комплексе (ОПК), видит, как сейчас меняется нормативно-правовая база. Поэтому вопрос является очень актуальным. Именно вокруг цены контракта идут наиболее жаркие споры при заключении государственных контрактов и контрактов исполнителей. А чтобы заключить договор и получить финансирование необходимо предоставить большой объем данных по цене. Для этого необходимо понимать требования современных нормативных документов и модифицировать существующие в них проблемы.

Рассмотрим основополагающий нормативно-правовой документ в сфере ценообразования ГОЗ: Федерального закона от 29.12.2012 № 275-ФЗ (ред. от 31.07.2020) "О государственном оборонном заказе".

В главе 4 изложены основы, на которые опираются остальные правовые документы в сфере регулирования цен оборонной продукции. Главное для расчета себестоимости продукции важно определить вид цен. В данном 275-ФЗ представлены следующие виды цен:

- Ориентировочная (уточняется) цена;
- Фиксированная цена;
- Цена, возмещающая издержки.

При этом оборонное предприятие представляет цену заказчику либо прогнозную, либо начальную (максимальную) цену контракта. А уже после заинтересованности заказчика и направления им запроса о заключении контракта, начинается расчет цены продукции с определением вида рассчитываемой цены. Если изначально расчет происходит по ориентировочной цене или цене, возмещающей издержки, то в дальнейшем в любом случае будет необходимо пересчитать весь объем документов по фиксированной цене.

Государственное регулирование цен на продукцию по ГОЗ осуществляется посредством установления правил определения начальной (максимальной) цены контракта. Эти правила определены как раз постановлением Правительства РФ № 1465.

Таким образом, плавно переходим к следующему важному документу в сфере ценообразования ГОЗ: Постановлению Правительства Российской Федерации от 02.12.2017 г. №1465 (ред. от 01.10.2020) «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». Основные аспекты, которые устанавливает данный документ:

- Установлены принципы и цели, которыми регулируются цены на оборонную продукцию;
- Выделены методы определения цены на оборонную продукцию;
- Установлено, каким порядком применять каждый вид цен на оборонную продукцию и какие условия при этом нужно соблюдать;
- Также установлено, каким порядком осуществлять перевод в фиксированную цену других видов цен на оборонную продукцию и какие условия при этом нужно соблюдать;
- Установлен порядок, по которому определяется плановая рентабельность (прибыль) в цене на оборонную продукцию;
- Установлено, каким порядком определяются прогнозные цены и начальные (максимальные) цены контракта;
- Установлен порядок определения цены контракта, подлежащей и не подлежащей регистрации.

Таким образом, в Постановлении Правительства РФ введены новые понятия, такие как заказчик, базовая цена, собственные затраты и т.д. Данный документ установил единые правила ценообразования для головных исполнителей и исполнителей ГОЗ. Введен временной диапазон планирования цен (временной лаг «5+1»). Также были сформулированы методы определения цен на продукцию:

- Метод анализа рыночных индикаторов;
- Метод сравнимой цены;
- Затратный метод;
- Метод индексации базовой цены;
- Метод индексации по статьям затрат.

При этом в ФЗ от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 31.07.2020) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд", на который также опирается постановление 1465, перечислены следующие методы определения цены контракта:

- Метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка);
- Нормативный метод;
- Тарифный метод;
- Проектно-сметный метод;
- Затратный метод.

С моей точки зрения, метод индексации цены не фигурирует в 44-ФЗ, что ведет к созданию большого количества нерешенных вопросов и неопределенности с применением данного метода расчета цен.

Большая роль в постановлении Правительства РФ № 1465 отводится перечню обосновывающих документов. Теперь для всех этапов формирования, размещения и заключения ГОЗ и всех участников существует единый состав расчетно-калькуляционных материалов.

Как уже было замечено, в данном постановлении были введены новые методы определения цен: метод анализа рыночных индикаторов, метод сравнимой цены, метод индексации цен, а также уже традиционный метод для ОПК – затратный. Таким образом, кажется введены значительные изменения для того, чтобы, наконец, переходить от тотального использования затратного метода. Также в постановлении появилось новое понятие при применении затратного метода – «базовая цена», которая должна в течение 5 лет просто индексироваться от принятого базового значения без предоставления большого объема обосновывающих документов. А смысл этой базовой цены заключается в том, что теперь оборонное предприятия, которое решит сделать свою цену базовой, как бы получает возможность для осуществления мероприятий, которые помогут снизить себестоимость и увеличить прибыль при гарантированной цене продукции в течение 6 лет.

Следующим документом, дополняющим постановление Правительства № 1465, является приказ Министерства промышленности и торговли от 08.02.2019 г. № 334 «Об утверждении порядка определения состава затрат, включаемых в цену продукции, поставляемой в рамках ГОЗ». Здесь представлен более расширенный состав затрат, который включается в цену ГОЗ, отменено согласование некоторых статей затрат с заказчиком, например, база для формирования накладных расходов. Все это в свою очередь позволяет предприятиям ОПК расширить свои возможности при формировании цены оборонной продукции. Сам же процесс ценообразования ГОЗ выглядит более предсказуемым и гибким.

Проанализируем оставшийся нормативно-правовой документ, который регулирует ценообразование ГОЗ, – это приказ ФАС России от 26.08.2019 № 1138/19 "Об утверждении форм документов, предусмотренных Положением о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 2 декабря 2017 года № 1465". После введенных всех изменений в составы затрат данный приказ приводит в единый вид все необходимые формы обосновывающих документов, которые необходимо предоставлять заказчику ГОЗ. Однако, заметим тот факт, что понятие расчетно-калькуляционный материал (РКМ), так часто используемый в обиходе всеми участниками ГОЗ, не зафиксировано ни в одном нормативно-правовом документе. Вместо данного термина используется понятие «обосновывающие документы».

Рассмотрев основные документы, касающиеся ценообразования, и их содержание, теперь акцентируем внимание на проблемных вопросах.

Первая проблема касается понятия "базовая цена". Если определить, что такое базовая цена, то в постановлении Правительства РФ № 1465 сказано: это «цена на продукцию, определенная затратным методом в условиях базового года и используемая для определения цены на продукцию на очередной год и плановый период с применением метода индексации базовой цены и метода индексации по статьям затрат»[3]. «Базовый год - календарный год, в условиях которого рассчитывается базовая цена (базовые затраты)» [3].

Т.е. любая цена, рассчитанная затратным методом в условиях конкретно определенного года, на который эта цена рассчитывается, может являться базовой. Тогда кто определяет, что

данная цена будет базовой? Каким образом ей присваивается данное наименование?

Базовой цене выделено не так много: определение в начале постановления 1465, а также несколько пунктов, где рассмотрены подробнее только условия определения базовой цены, порядок определения цены для будущие периоды, следующих за базовым годом и основание для пересмотра базовой цены.

Таким образом, нет никаких данных про то, как изначально она регистрируется и приобретает статус базовой цены. Так как же предприятиям ОПК ее применять? Отсутствует точное понимание порядка и условий определения базовой цены. Достаточно просто протокола согласования цены для ее установления? Существует ли возможность пересмотра базовой цены при ее некорректном оформлении, например, при условии включения необоснованных затрат? В постановлении Правительства РФ № 1465 такой информации нет, при этом порядок таких действий установлен только для индексации прогнозной цены.

В письме ФАС России от 06.02.2018 N MO/7588-ПР/18 базовой ценой является цена, рассчитанная в соответствии с требованиями Постановления 1465. В последующем тексте документа только прописано, как отнести цену к базовой, рассчитанную на 2018 год. На данный момент это уже не является актуальным. А вот порядок признания цены единицы товара на сегодняшний день базовой не определен. Но можно предположить, что порядок остаётся такой же:

- организация в соответствии с постановлением 1465 направляет предложение о цене государственному заказчику, в котором предлагает в качестве базовой цены установить цену, рассчитанную с применением актуальных значений индексов с обоснованиями такого предложения;
- государственный заказчик осуществляет проверку обоснования возможности установления цены в качестве базовой, соотнося данные о фактических затратах с данными о плановых затратах;
- даётся заключение, где оговорено решение о принятии цены за базовую, и направляется в ФАС;
- ФАС принимает решение о регистрации цены как базовой.

Отсюда видно, что существует огромная проблема для перехода на базовую цену. Даже разобравшись с понятием и сутью данной цены, необходимо любому оборонному предприятию иметь план управления издержками, чтобы в долгосрочном периоде (до 6 лет) была возможность их снижать. В противном случае нет смысла для перехода на базовую цену, т.к. без грамотного планирования в таком случае можно через несколько лет применения базовой цены вместо прибыли получить убытки. Проблема же для предприятий ОПК заключается в том, что нет такого должностного лица, которое организовало бы такой анализ и подготовило бы план перехода на базовую цену. Ведь данное должностное лицо должно отвечать за результат финансово-хозяйственной деятельности оборонного предприятия.

Из всего этого можно сделать вывод, что введенные новшества совершенно не применяются на предприятия ОПК РФ, а все также используется «старый» затратный метод, только с изменениями в утвержденных формах обосновывающих документах.

Также хочется заметить, что период, на который рассчитываются прогнозные цены, в постановлении Правительства № 1465 не определен.

Еще одним проблемным аспектом является то, что возникает много вопросов к способам, которым определяется биржевая цена при использовании нового метода анализа рыночных индикаторов. На данный момент для предприятий ОПК нет единого перечня биржевых товаров, и биржевые цены не содержат условия поставки.

При применении же метода сравнимых цен на оборонную продукцию опять теряется суть, т.к. экономисты обычного оборонного предприятия всего лишь просчитывают себестоимость продукции. Ведь смысл этого метода расчета цен заключается в том, что специалисты, знающие конъюнктуру рынка, должны определять цену продукции, а также рассматривать влияние условий поставки на цену. В рыночных отношениях такой специалист именуется

маркетологом. Однако на предприятиях ОПК таких специалистов обычно нет. А даже если найти такого специалиста в ОПК, то на него ложится еще одна обязанность – умение обосновать цену на продукцию с учетом реальных условий поставки. Проблема заключается в том, что на данном этапе нет понятной методики и формы обоснования такой цены. Непонятно же, каким образом военное представительство должно рассматривать такую цену, так как кроме экономического понимания вопроса любому военному представителю тогда необходимо быть и технологом, знающему аналогичную продукцию, и аналитиком, и маркетологом. А нормативно-правового обеспечения в этом вопросе отсутствует. Решением этого вопроса могло бы на себя взять ФАС России, как главный антимонопольный орган в стране.

Возникает и вопрос также, почему не предусмотрена возможность начисления прибыли в цене продукции на вспомогательные работы? Этот вопрос важен в таких контрактах, когда значительная часть стоимости составляют вспомогательные работы, такие как, например, поставка продукции с вводом в эксплуатацию.

В таком же контексте возникают вопросы и к различным дополнительным условиям, которые включаются в контракт и требуют определенных затрат. Так, при составлении прогнозной цены в основном дополнительные условия заранее неизвестны, следовательно, нет возможности обосновать их включение в цену на данном этапе планирования. Примерами таких условий служат требования по обязательной метрологической экспертизе, по проведению каталогизации продукции, по обеспечению банковской гарантией и гарантийных обязательств. На момент расчета прогнозной цены также обычно нет информации о размере аванса по контракту. Значит, опять же информации о необходимости привлечения кредитных ресурсов нет, следовательно, нет и возможности включить процент по кредиту в себестоимость продукции.

Еще одним камнем преткновения является тот факт, что не существует механизмов коррекции базовой цены, а уж тем более рыночной цены на основании данных раздельного учета. Для цены контракта также нет никакого механизма и коррекции цены при условии твердой цены контракта. Раздельный учет результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий ОПК берет свое начало из отчетных калькуляций, которые ранее предоставлялись по окончании государственного контракта заказчикам. Цель этих данных заключается в сравнении плановых и фактических показателей для того, чтобы на следующий год корректировать цену продукции. На практике почти всегда цена контракта по результатам такой проверки либо снижается, либо остается как по плану, не признавая затраты, которые в итоге могли бы по факту увеличить себестоимость продукции на следующий год. Таким образом, данные раздельного учета или отчетные калькуляции регулируют цену продукции будущих периодов. Однако, надо понимать, что такой механизм ценообразования существует только для затратного метода. Если же рассматривать базовую или рыночную цену, то такой механизм коррекции цены на основании данных раздельного учета не может существовать. То же относится и к твердой цене контракта. Следовательно, возникает вопрос в таком строго тотальном требовании о раздельном учете независимо от методов определения цены всей цепочки кооперации.

Итогом рассмотрения всех новшеств, введенных на сегодняшний день нормативно-правовыми документами, хочется выделить тот факт, что данные возможности предприятия ОПК в России практически не используют. Применение биржевых, рыночных, базовых цен все еще для оборонных организаций остается неясным. Поэтому все также используется весь расчет стандартным затратным методом, только по новым формам.

Список литературы:

1. Федеральный закон РФ "О государственном оборонном заказе" от 29.12.2012 № 275-ФЗ // Консультант Плюс. с изм. и допол. в ред. от 31.07.2020
2. Федеральный закон РФ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 № 44-ФЗ // Консультант

Плюс. с изм. и допол. в ред. от 01.09.2020

3. Постановление Правительства РФ "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" (вместе с "Положением о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу") от 02.12.2017 № 1465 // Консультант Плюс. с изм. и допол. в ред. от 26.11.2020

4. Приказ Минпромторга России "Об утверждении порядка определения состава затрат, включаемых в цену продукции, поставляемой в рамках государственного оборонного заказа" от 08.02.2019 № 334 // Консультант Плюс.

5. Приказ ФАС России "Об утверждении форм документов, предусмотренных Положением о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 2 декабря 2017 года № 1465" от 26.08.2019 № 1138/19 // Консультант Плюс.

6. Письмо ФАС России "О некоторых вопросах применения постановления Правительства Российской Федерации от 2 декабря 2017 г. № 1465 "О государственном регулировании цен на продукцию по государственному оборонному заказу, а также о внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации" от 06.02.2018 № МО/7588-ПР/18 // Консультант Плюс.

7. Бирюков С.Н. Ценообразование в сфере государственного оборонного заказа. Требования нормативных документов и реальность // Оборонно-промышленный комплекс: вопросы права. 2019. №4.

8. Порядок формирования цены в государственном оборонном заказе // Юридическая фирма БРЭЙС | BRACE URL: <https://brace-lf.com/informaciya/kontraktное-pravo/1171-poryadok-formirovaniya-tseny-v-gosudarstvennom-oboronnom-zakaze> (дата обращения: 25.11.2020).