Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

Совершенствование механизма ценообразования на продукцию предприятий ВПК РФ

2021

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

РЕФЕРАТ

Объем диссертации: 123 с.

Количество рисунков: 16 рис.

Количество таблиц: 27 таб.

Количество библиографических источников: 77 ист.

Актуальность темы обоснована необходимостью совершенствования механизма ценообразования на продукцию ВПК РФ для эффективного распределения бюджетных средств на основе повышения конкурентоспособности предприятий при заключении госконтрактов.

Цель: разработать методический инструментарий ценообразования на продукцию оборонных предприятий, ориентированный на получение преимуществ при распределении бюджетных средств.

В ходе работы были решены следующие задачи:

- исследованы теоретические и методические основы ценообразования и оценки бюджетной эффективности при выполнении Гособоронзаказа;

- дан анализ отечественного и зарубежного опыта и практических методов конкурентной борьбы и отбора претендентов на выполнение Гособоронзаказа;

- предложен комплексный подход к ценообразованию на продукцию ГОЗ и отбору исполнителей;

- проведена апробация разработанного методического подхода, применительно к оборонным предприятиям.

Научная новизна: предложен комплексный подход к ценообразованию на продукцию ГОЗ и отбору исполнителей, включающий:

- методику формирования цены, основанную на разработанной модели распределения накладных расходов между видами оборонной продукции;

- методику анализа суммы накладных расходов в составе себестоимости продукции по государственному оборонному заказу.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- методику двухуровневого формирования рейтинга предприятий, претендующих на ГО;

- алгоритм отбора исполнителей ГОЗ,

что позволяет повысить конкурентные позиции добросовестных участников ГОЗ и эффективность использования бюджетных средств.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ОЦЕНКИ БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА 8
1.1 СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ПОНЯТИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ 8
1.2 СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ. ПОКАЗАТЕЛИ БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ 16
1.3 СИСТЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА 19
2 АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА, ПРАКТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ И ОТБОРА ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА 39
2.1 ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ И ОТБОРА ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА 39
2.2 РОССИЙСКИЙ ОПЫТ И ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ И ОТБОРА ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА 51
2.3 АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОТБОРУ ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ 58
2.4 ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ 68
3 МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ НА ПРОДУКЦИЮ ОБОРОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 70
3.1 ПРОБЛЕМАТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ВПК РФ 70

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

3.2 МОДЕЛЬ АНАЛИЗА СУММЫ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ В СОСТАВЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПО ГОСУДАРСТВЕННОМУ ОБОРОННОМУ ЗАКАЗУ 82
3.3 МЕТОДИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА..... 84
3.4 ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ И ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА 87
3.4 АПРОБАЦИЯ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МЕТОДИК 91
3.5 ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ 111
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 112
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 113

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы «Совершенствование механизма ценообразования на продукцию предприятий военно-промышленного комплекса РФ», подтверждается тем, что в сфере Гособоронзаказа (далее ГОЗ) до сих пор не решены такие проблемы как, занижение начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК) со стороны заказчика, которое, как следствие, приводит к отказу предприятий от участия в конкурсах на получение госконтракта или выставление в конкурсных заявках претендентов цен, превышающих начальную цену контракта, а также недостоверная оценка предприятиями своих возможностей при выходе на конкурс, когда головной исполнитель получает контракт, в котором прописана конкретная цена, но позже оказывается, что организации кооперации исполнителя завысили цены и поставка продукции по установленной цене, заявленной на конкурсе невозможна. Подобные нерешенные проблемы, несмотря на обилие различных исследований, и попыток законодательного совершенствования системы госзаказа говорят о необходимости изучения всех аспектов ГОЗ и рассмотрения практического опыта в данной сфере на региональном, государственном и мировом уровне.

Целью диссертационного исследования является разработка методического инструментария ценообразования на продукцию оборонных предприятий, ориентированного на получение преимуществ при распределении бюджетных средств.

Объектом исследования в диссертации являются предприятия оборонно-промышленного комплекса РФ, участвующие в выполнении Государственного оборонного заказа. Предметом исследования выступает механизм ценообразования на продукцию предприятий оборонно-промышленного комплекса, производимую и реализуемую в рамках Государственного оборонного заказа.

Для достижения заявленной цели в работе решены следующие задачи:

- исследованы теоретические и методические основы ценообразования и оценки бюджетной эффективности при выполнении Гособоронзаказа;

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- проанализирован отечественный и зарубежный опыт и практические методы конкурентной борьбы и отбора претендентов на выполнение Гособоронзаказа;

- разработан методический подход к ценообразованию на продукцию оборонных предприятий, ориентированный на получение преимуществ при распределении бюджетных средств;

- проведена апробация разработанного методического подхода, применительно к оборонным предприятиям.

Разработанный методический подход к ценообразованию на продукцию предприятий оборонно-промышленного комплекса России, основан на применении модели распределения накладных расходов между видами оборонной продукции, для целей формирования рейтинга конкурентоспособности претендентов по критерию эффективного использования бюджетных ресурсов. Данный подход обладает научной новизной, поскольку отличается от известных тем, что включает в себя:

- методику формирования цены, основанную на разработанной модели распределения накладных расходов между видами оборонной продукции;

- методику анализа суммы накладных расходов в составе себестоимости продукции по государственному оборонному заказу;

- методику двухуровневого формирования рейтинга предприятий, претендующих на ГОЗ;

- алгоритм отбора исполнителей ГОЗ,

что позволяет повысить конкурентные позиции добросовестных участников ГОЗ и эффективность использования бюджетных средств.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ОЦЕНКИ БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

1.1 СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ПОНЯТИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ

Значительную долю бюджетных расходов государства составляют государственные закупки, определяющие собой систему правоотношений между заказчиком и поставщиком продукции и услуг для обеспечения нужд государства за счет средств государственного бюджета.

Система государственных закупок Российской Федерации является основным двигателем экономики страны и инструментом для организации международного экономического сотрудничества. В системе рыночных отношений, государство в лице определенных законодательно государственных заказчиков, является не только крупнейшим игроком на рынке, но и гарантом его функционирования[1, с.520].

С понятием государственных закупок тесно связано понятие государственного заказа, то есть: «… предложение, даваемое уполномоченной государственной организацией другой организации о поставке товаров, работ, услуг для федеральных и региональных государственных нужд…» [2, с.113]. Таким образом, государственный заказ это, по сути, инструмент, позволяющий государству, в лице отдельных государственных заказчиков, грамотно и эффективно взаимодействовать с рынком.

Одной из разновидностей государственного заказа, является государственный оборонный заказ: «… правовой акт, предусматривающий поставки продукции для федеральных государственных нужд в целях поддержания необходимого уровня обороноспособности и безопасности РФ…» [там же, с.114].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

На рисунке 1 представлена укрупненная структура расходов государственного бюджета и место в ней непосредственно государственного оборонного заказа:

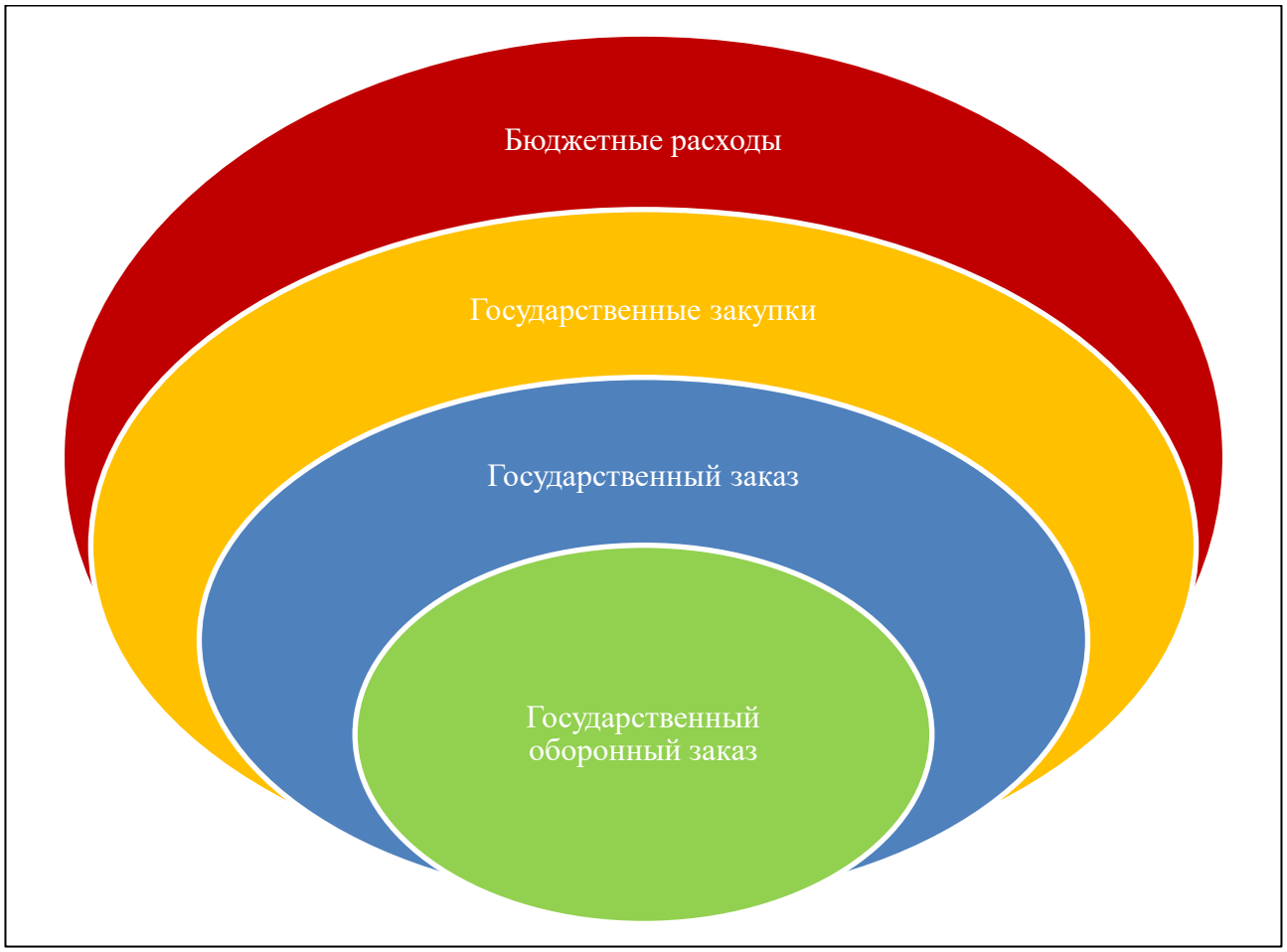

Рисунок 1 – Структура государственных расходов[1].

Расходы бюджета помимо государственных закупок составляют ещё различные социальные выплаты, финансирование программ государственной поддержки и пр.

Государственный заказ не тождествен государственным закупкам, так как он является, по сути, документом, в котором утвержден перечень товаров и услуг, необходимых для государства в лице госзаказчиков, а государственные закупки это, можно сказать, непосредственно сам процесс приобретения этих товаров и услуг, начиная с момента начала организации тендеров по конкретным госконтрактам.

[1] Составлено автором по [1, 2]

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Государственный оборонный заказ, как часть Госзаказа, вовсе не ограничивается только поставкой военной продукции и опытными работами, связанными с разработкой новых систем вооружений. В перечень продукции определенной в Гособоронзаказе включается множество различных товаров и услуг, необходимых для осуществления деятельности таких специфических государственных заказчиков как Министерство обороны или Министерство внутренних дел.

В мировой практике для организации государственных закупок выработан механизм проведения конкурсного отбора поставщиков продукции. Данный механизм также реализован и в нашей стране.

Система организации торгов в сфере государственных закупок тесно связана с бюджетным процессом в экономике страны и входит в структуру финансовой деятельности государства, а именно в процесс перераспределения его финансовых средств.

Финансовый и бюджетный контроль за осуществлением государственных закупок охватывает такие стороны бюджетного процесса, как:

- формирование государственного заказа (формирование расходов федерального бюджета);

- исполнение бюджета, которое предусматривает финансирование всех запланированных расходов, в том числе и на осуществление государственных закупок;

- анализ результатов размещения заказа, отчет об использовании бюджетных средств проводится после завершения финансовых операций путем анализа бухгалтерской и финансовой документации [3, с.126].

Непосредственно контролирующие функции по расходованию бюджетных средств в сфере госзакупок возложены на Счетную палату Российской Федерации, которая также осуществляет внешний аудит государственных контрактов.

Выступая неотъемлемым элементом государственного управления, государственные закупки могут рассматриваться как действующий фактор системы

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

социальных и экономических общественных отношений. И, соответственно, их можно рассматривать с точки зрения системного подхода. Системное представление процедуры государственных закупок предполагает, что каждая отдельная государственная закупка является целенаправленным процессом[4, с.48].

На рисунке 2 представлена схема отдельно взятой государственной закупки:

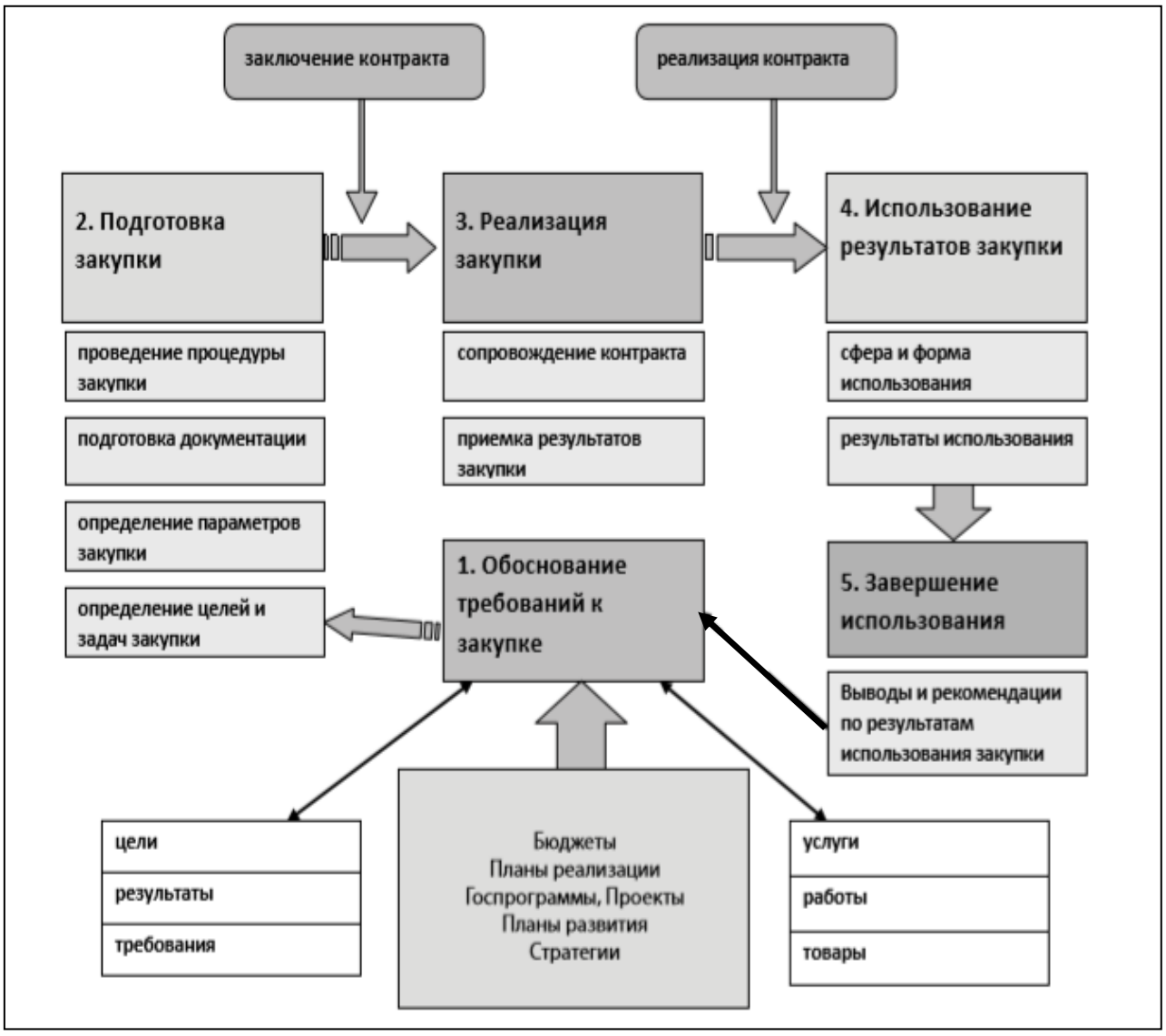

Рисунок 2 – Государственная закупка как целенаправленный процесс [там же, с.50].

Рассматривая государственную закупку как целенаправленный процесс, можно сказать, что это в большей степени процесс управления комплексом определенных действий, направленных на достижение конкретного, необходимого для нужд государства, результата путем финансирования этих действий из

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

средств федерального бюджета и имеющий сложную систему отношений между участниками процесса.

Как и любой процесс, процесс государственной закупки имеет поставленные задачи (государственное задание), ресурсы для выполнения поставленных задач, временные ограничения (установленные сроком исполнения контракта), а жизненный цикл этого процесса имеет четко выстроенный завершенный характер.

По мнению Абрамова А.А. и Кожухова В.Л., представление процедуры государственных закупок с системных позиций может быть активно использовано, в частности, при проведении аудита эффективности государственных закупок [там же с.50].

Принцип эффективности использования средств, для обеспечения непосредственно государственного заказа, приведенный в статье 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации, означает, что «… при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучших результатов с использованием определенного бюджетом объема средств» [5, с.100].

Вместе с тем, в статье 12 Закона 44-ФЗ «Принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность осуществления закупок» говорится лишь о том что, основной задачей и смыслом закупочной деятельности в этой сфере является удовлетворение государственных и муниципальных нужд в установленных объеме и номенклатуре, а также, что ответственность заказчиков определяется обязательным соблюдением предусмотренных законодательством закупочных процедур[6, с.57].

Если анализировать оба этих правовых акта, то в этом случае, налицо явное противоречие: если заказчику в соответствие с законодательством, необходимо соблюдать все правила закупок для государственных нужд, пусть даже

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

это и идет порой вразрез с необходимостью быстрого выполнения каких-либо возникших серьезных задач, то исполнитель контракта несет лишь какую-то опосредованную ответственность в отношении исполнения контракта, ориентируясь лишь на то, чтобы исполнить контрактные обязательства в установленный срок без применения штрафных санкций и с максимально возможной для себя выгодой. Ни о какой эффективности в данном случае речи не идет.

Вместе с тем, как отмечает Тишутина О.И., в теории экономики существуют три понятия эффективности:

- результативность;

- продуктивность;

- собственно эффективность.

Под результативностью понимается степень приближения к поставленной цели. Продуктивность – это оценка каждого из ресурсов по его вкладу в получение общего результата. А эффективность – это соотнесение достигнутого (достигаемого) результата с произведенными затратами [7, с.194]. Можно отметить, что в случае с Государственным оборонным заказом нормальной результативностью в последние годы является его исполнение на 97 – 98%, при неизменных продуктивности и эффективности.

По мнению Федченко Е.А., существует подход, с помощью которого эффективность бюджетных расходов определяется их экономичностью, эффективностью использования ресурсов и результативностью осуществленных затрат и представляет взаимосвязь указанных показателей.

Связь между эффективностью и результативностью определяет результат использования бюджетных средств; связь между эффективностью и экономичностью определяет минимизацию затрат на достижение планируемого результата, т.е. экономичность; связь результативности и экономичности определяет минимизацию затрат на достижение планируемого результата [8, с.108].

На рисунке 3 представлена схема взаимосвязи экономической и собственно бюджетной эффективности:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

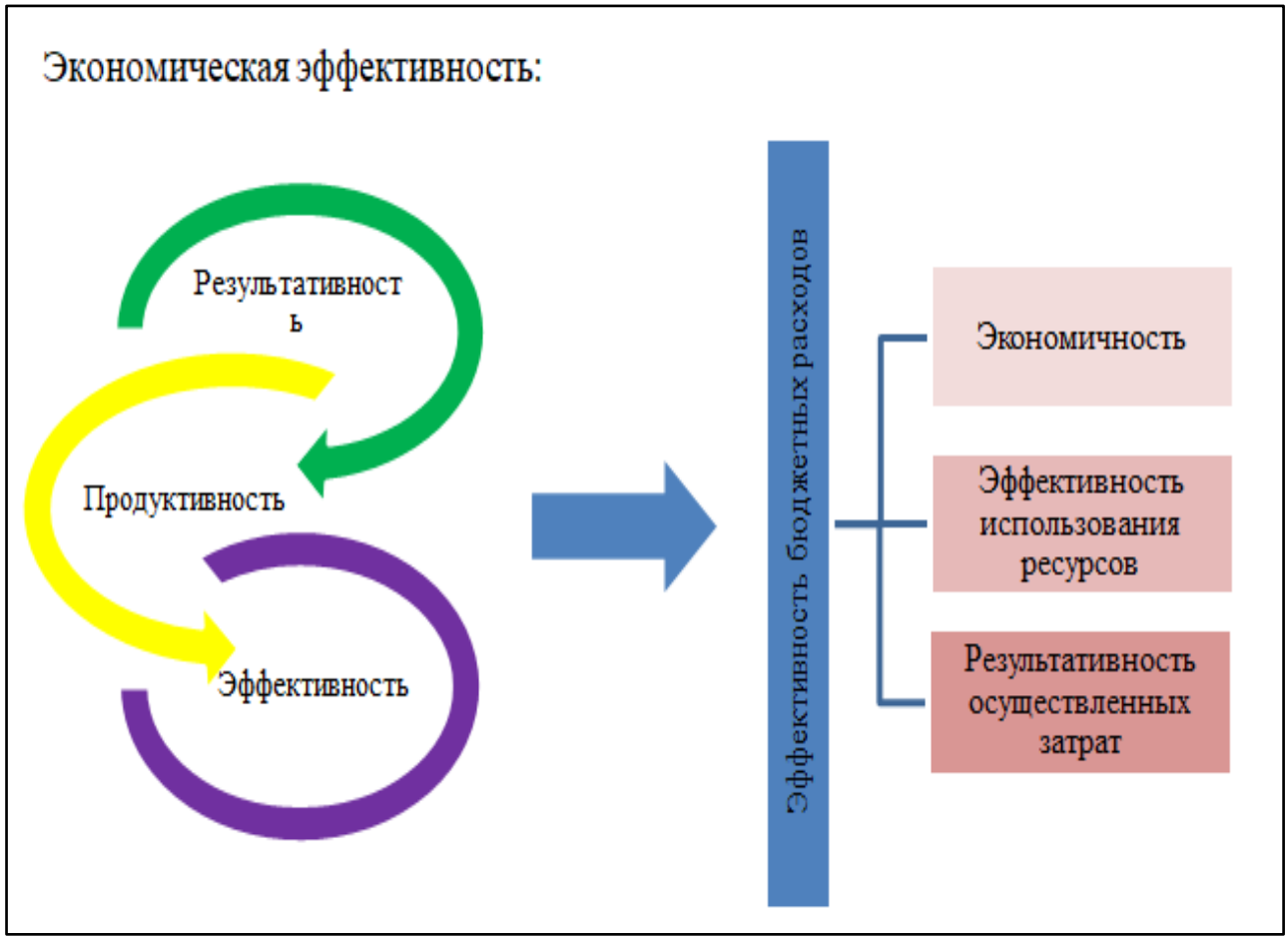

Рисунок 3 –Взаимосвязь понятий «экономическая эффективность» и «эффективность бюджетных расходов»[2].

В международных стандартах аудита ИНТОСАИ[3] понятие эффективности использования бюджетных средств раскрывается через определение содержания аудита эффективности. Методика аудита эффективности построена на проверке экономичности, продуктивности и результативности использования ресурсов, применяемых проверяемой организацией при выполнении своих задач и обязательств. Таким образом, понятие эффективности бюджетных расходов, которая определяется при проведении аудита эффективности, включает в себя экономичность, продуктивность и результативность использования бюджетных средств, причем, каждое из этих трех слагаемых, имея свое специфическое содержание, выражает определенную сторону эффективности. Иначе

[2]Составлено автором по [7, 8].
[3]ИНТОСАИ - Международная организация высших органов финансового контроля. Неправительственная организация, имеющая особый статус для Экономического и Социального Совета (ЭКОСОС) Организации Объединенных Наций [9].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

говоря, экономичность, продуктивность и результативность являются различными характеристиками содержания эффективности использования бюджетных средств, оценка которых должна осуществляться при проведении аудита эффективности[9, с.18].

На рисунке 4 показана взаимосвязь характеристик содержания понятия эффективности использования бюджетных средств:

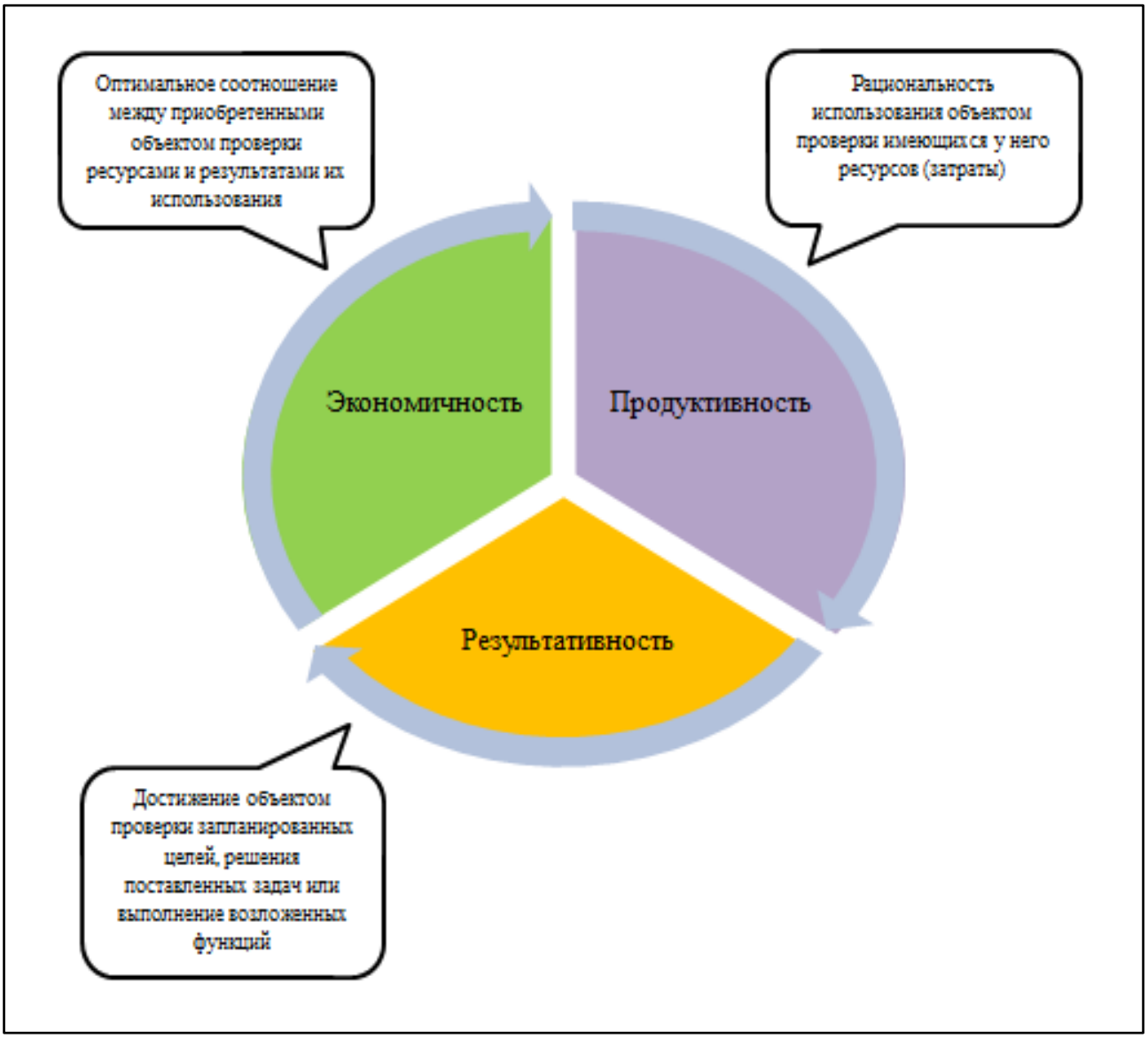

Рисунок 4 – Взаимосвязь характеристик бюджетной эффективности[4]

Суть аудита эффективности состоит в изучении систем управления субъекта контроля, его функций и программ, для независимой оценки достижения эффективности использования имеющихся в распоряжении субъекта бюджет-

[4]Составлено автором по [9].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ных средств. Данный вид аудита носит объективный и системный характер, а при его проведении используются структурированные и профессиональные методики и методологии. Кроме независимой оценки эффективности деятельности субъектов контроля, конечным результатом процесса аудита эффективности является выработка рекомендаций по совершенствованию и качественному улучшению работы данных субъектов [10, с.70].

При организации и функционировании госзаказа такой инструмент как аудит эффективности бюджетных расходов может выступать в качестве единственного варианта управления затратами исполнителей государственных контрактов. Поскольку, на стадии реализации управляющих воздействий, касающихся каждого субъекта, в процессе проведения аудита осуществляется: контроль за правильностью расчета затрат; проверка обоснованности предложений по необходимому и допустимому уровню затрат, объему ассигнований; обоснование допустимого предельного объема финансирования с учетом выделенных средств для конкретных образцов; проверка соответствия ожидаемых затрат фактическим затратам; установление договорных цен на разработку и производство; выделение необходимых ассигнований и контроль за их использованием [11, с.4].

1.2 СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ. ПОКАЗАТЕЛИ БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Для полноценного проведения аудита эффективности необходим поиск и определение контрольными органами объективных способов оценки эффективного расходования бюджетных средств. Для этого требуется поиск и создание аргументированных методик оценки эффективного расходования бюджетных средств. Первоочередным при разработке данных методик является определение показателей эффективности и результативности использования государственных финансовых ресурсов[12, с.70].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Как правило, выбор критериев оценки эффективности осуществляется в процессе предварительного изучения предмета аудита эффективности и деятельности проверяемых объектов после определения его целей на основе анализа следующих источников:

-законодательных и иных нормативных правовых актов, и прочих документов, которые устанавливают правила, требования, процедуры организации и запланированные показатели;

- результатов деятельности проверяемых объектов в предшествующий период;

- материалов соответствующих государственных статистических данных [13, с.1001].

В таблице 1 представлены требования, на основании которых, по мнению Карепиной О.И., необходимо производить отбор таких показателей:

Таблица 1 – Требования к показателям бюджетной эффективности [12, с.72]

Показатель эффективности	Предъявляемые требования
Адекватность	Показатель должен очевидным образом характеризовать прогресс в достижении цели или решении задачи и охватывать все существенные аспекты достижения цели или решения задачи
Точность	Погрешности измерения не должны приводить к искаженному представлению о результатах деятельности субъекта бюджетного планирования
Объективность	Не допускается использование показателей, улучшение отчетных значений которых возможно при ухудшении реального положения дел, используемые показатели должны в наименьшей степени создавать стимулы для субъектов бюджетного планирования и подведомственных организаций к искажению результатов их деятельности
Достоверность	Способ сбора и обработки исходной информации должен допускать возможность проверки точности полученных данных в процессе независимого мониторинга и оценки программы
Однозначность	Определение показателя должно обеспечивать одинаковое понимание существа измеряемой характеристики, как специалистами, так и конечными потребителями услуг, включая индивидуальных потребителей, для чего следует избегать излишне сложных показателей
Экономичность	Получение отчетных данных должно производиться с минимально возможными затратами, применяемые показатели должны в максимальной степени основываться на уже существующих программах сбора информации

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Окончание таблицы 1

Показатель эффективности	Предъявляемые требования
Сопоставимость	Выбор показателей следует осуществлять исходя из необходимости непрерывного накопления данных и обеспечения их сопоставимости за отдельные периоды с показателями, используемыми для оценки прогресса в решении сходных (смежных) задач, а также с показателями, используемыми в международной практике
Своевременность и регулярность	Отчетные данные должны поступать со строго определенной периодичностью и с незначительным временным интервалом между моментом сбора информации и сроком ее использования (для использования в целях мониторинга отчетные данные должны предоставляться не реже одного раза в год и, как правило, не более чем через 2-3 месяца после окончания отчетного периода)
Уникальность	Показатели достижения цели не должны представлять собой объединение нескольких показателей, характеризующих решение отдельных относящихся к этой цели задач

Важнейшим аргументом при выборе показателей, по мнению Карепиной О.И., является сочетание показателей «непосредственный результат» и «конечный результат»:

- показатели непосредственных результатов отражают объем произведенных главным распорядителем бюджетных средств и (или) подведомственными ему государственными и муниципальными учреждениями услуг, либо формирование условий для повышения эффективности и качества этих услуг;

- показатели конечных результатов отражают общественно значимые социальные последствия той деятельности, объемы которой измеряются показателями непосредственных результатов [там же, с. 72].

Как отмечают А.З. Намитулина и М.Н. Прокофьев, понятие эффективности функционирования системы размещения государственного заказав условиях рынка, носит интегральный характер, и включает в себя такие показатели, как:

- целевая эффективность (т.е., степень достижения системой заданных результатов);

- экономическая эффективность (т.е., соотношение между экономическим эффектом и затратами);

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- организационная эффективность (т.е., совокупность характеристик инфраструктурной и конкурентной среды размещения заказов, уровень разработки, внедрения и использования методического, информационного, правового и аналитического обеспечения системы госзаказа);

- эффективность бюджетных расходов, выделенных на реализацию госзаказа [14, с.197].

Что касается расходования бюджетных средств выделенных на Государственный оборонный заказ (далее ГОЗ), то здесь, как отмечают Г.А. Лавринов и А.Г. Подольский, при оценке эффективности, кроме затрат и эффекта обязательно стоит учитывать ещё продолжительность выполнения мероприятий и задач указанных в госконтракте, которые связаны как с экономическим, так и с военным аспектами. Экономический аспект подразумевает, что увеличение продолжительности выполнения задания ГОЗ, в большинстве случаев приводит к увеличению затрат на производство, в свою очередь, сокращение продолжительности выполнения способствует выходу на внешний рынок с военной продукцией, аналогов которой конкурентами еще не создано, а следовательно – получению экспортных заказов и валютной выручки. Военный аспект – это своевременное оснащение Вооруженных Сил Российской Федерации современными образцами вооружений и военной техники, вследствие сокращения времени на разработку новых систем вооружений и военной техники, которое, в свою очередь, приводит к возрастанию безопасности государства[15].

1.3 СИСТЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

Как уже отмечалось выше, под государственным оборонным заказом понимаются установленные нормативным правовым актом Правительства Российской Федерации задания на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд в целях обеспечения обороны и безопасности Российской Федерации, а также поставки продукции в области военно-технического сотрудничества [16, с. 20].Исполнителями этих заданий по Госо-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

боронзаказу являются, как правило, предприятия оборонно-промышленного комплекса, либо предприятия входящие в их кооперацию, причем необязательно выпускающие военную продукцию. Большое разнообразие товаров и услуг на рынке ГОЗ, представлено так же и на других рынках, поскольку рынок ГОЗ отличается от всех остальных, по сути, лишь специфичностью заказчиков и более пристальным вниманием к нему со стороны государства.

Основными проблемами оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации в ходе выполнения ГОЗ, являются: низкая конкурентоспособность предприятий оборонно-промышленного комплекса (далее ОПК), нарушение сроков исполнения заданий ГОЗ, а также неоднозначность формирования цен на продукцию по ГОЗ [там же, с. 21].

Деятельность предприятий, указанных в перечне организаций, включенных в сводный реестр организаций оборонно-промышленного комплекса и участвующих в поставках продукции по Гособоронзаказу, регулируется в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 N 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе», но поскольку данные предприятия сами не являются государственным заказчиком, они осуществляют закупки товаров, работ и услуг (в том числе для целей выполнения Гособоронзаказа) в соответствии с требованиями Федерального закона от 18.07.2011 N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Таким образом, реализуется процесс кооперации между предприятиями и всеми участниками госконтракта[17, с.102]. Перечень организаций представляющих ОПК РФ ежегодно обновляется, информация о присутствующих в нем предприятиях всегда имеет актуальный характер, для того чтобы государственные заказчики имели возможность еще до начала тендеров по контрактам представить возможную архитектуру исполнения заказов.

Система размещения ГОЗ представляет собой «… совокупность органов военного управления, воинских формирований, а также органов и структур, осуществляющих их военно-экономическое обеспечение, находящихся во взаимосвязи и образующих единое целое, направленное на обеспечение военно-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

экономической безопасности государства» [18, с.103]. То есть, эта система является военно-экономической и имеет собственную организационную структуру, которая включает: объект, субъекты, а также органы государственного и военного управления [там же, с.103].

Объектом системы размещения ГОЗ является продукция (работы, услуги), для федеральных государственных нужд (в том числе, оборонная продукция). Субъекты системы размещения ГОЗ – это государственные заказчики, осуществляющие размещение оборонного заказа в соответствии с нормами и правилами, установленными действующим законодательством, а также предприятия и организации независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, имеющие лицензию на соответствующий вид деятельности по выполнению государственного оборонного заказа. Органы государственного и военного управления определяют формирование и реализацию программ и планов в области обеспечения национальной безопасности, а также способствуют регулированию и контролю реализации ГОЗ [19, с.82].По мнению А. З. Намитулиной, государственный контроль за размещением Гособоронзаказа и практика контролирующих органов, а также государственное регулирование цен на продукцию ГОЗ являются наиболее важным аспектом управления, как для предприятий оборонно-промышленного комплекса, так и для субподрядчиков, участвующих в выполнении оборонных заказов[20, с.49]. Только государство с его возможностями может выступать в системе Государственного оборонного заказа тем катализатором, который будет поддерживать весь механизм ГОЗ в постоянном работоспособном состоянии. Благодаря почти непрекращающемуся совершенствованию систем контроля и управления в сфере ГОЗ, в последние годы удается поддерживать выполнение государственных заданий на уровне 96 – 98% от запланированных, что является неплохим результатом, в сравнении с показателями, к примеру, десятилетней давности.

Таким образом, ГОЗ является сложным механизмом, в котором на разных уровнях осуществляют взаимодействие между собой входящие в него субъекты

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- заказчики, а также исполнители, выпускающие определенную продукцию и органы военного и государственного управления.

На рисунке 5 представлена структура системы Государственного оборонного заказа Российской Федерации:



Рисунок 5 - Структура Государственного оборонного заказа[5].

Порядок разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей регламентированы Постановлением Правительства РФ от 26.12.2013 № 1255 (в ред. От 03.12.2014) «О правилах разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей». Государственный оборонный заказ формируется коллегией Военно-промышленной комиссии Российской Федерации ежегодно на очередной год и плановый период по предложениям государственных заказчиков, разрабатываемых с участием федеральных органов исполнительной власти и организаций. Коллегией разраба-

[5]Составлено автором по [19].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

тывается план-график выполнения работ по формированию проекта государственного оборонного заказа и включает в себя такие пункты как:

- определение прогнозных цен на продукцию, изготавливаемую в рамках НИОКР по государственному оборонному заказу;

- формирование состава основных показателей государственного оборонного заказа;

- формирование предложений по параметрам и основным показателям государственного оборонного заказа;

- формирование различных мероприятий, связанных с разработкой проекта государственного оборонного заказа и его выполнением;

- формирование непосредственно проекта государственного оборонного заказа [21, с.32].

К настоящему времени в области ценообразования на продукцию военного назначения принят целый ряд документов нормативного характера, направленных на повышение объективности и обоснованности формирования цен. Однако их анализ показывает, что современная система ценообразования на такую продукцию базируется на применении калькуляционного метода, являющегося по сути затратным, так как в основе его лежит суммирование совокупных издержек и прибыли. Даже методы расчета стоимости продукции военного назначения по имеющимся аналогичным образцам, также относятся к затратным, поскольку они строятся на основе данных о трудоемкости и расходах по ранее выполненным работам[22].

Действующая система государственного оборонного заказа и ценообразования на военную продукцию сложилась еще в 1997 г., когда вступило в силу Постановление Правительства РФ № 660 от 03.06.1997 г. «О ценах на продукцию оборонного назначения, поставляемую по государственному оборонному заказу». Данное постановление, а также «Инструкция по формированию контрактных (договорных) цен на продукцию оборонного назначения, поставляемую по государственному оборонному заказу», являются одними из основополагающих документов в сфере ГОЗ [23, с. 84].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

В настоящее время в связи с кризисными явлениями в экономике, формирование качественной системы ценообразования на оборонную продукцию, а также повышение эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на реализацию государственного оборонного заказа, представляется одной из наиболее значимых задач при исполнении ГОЗ [24, с. 19].

Одной из приоритетных задач деятельности оборонно-промышленного комплекса является разработка новых видов вооружения и военной техники, а также модернизация и совершенствование уже имеющихся систем оружия. Это необходимо для повышения конкурентоспособности отечественной военной продукции на зарубежных рынках сбыта: поставки вооружения зарубежным заказчикам составляют немалую часть доходной части бюджета страны. Кроме того, усовершенствование имеющихся и разработка новейших систем позволяет Вооруженным силам РФ иметь преимущество перед потенциальными противниками в случае международных конфликтов. Иными словами: необходимы действенные способы нейтрализации произведенной российскими предприятиями военной техники, которая в перспективе может быть использована против России ее приобретателем. Для этого в структуре ОПК РФ существует большое количество конструкторских бюро, составляющих мозговое ядро всего комплекса.

Выполнение предприятиями военно-промышленного комплекса России научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (сокращенно НИОКР), относящихся к Государственному оборонному заказу финансируется в соответствие с нормами п.6. ст.9.2 Федерального закона «7-ФЗ от 12.01.1996 г. «О некоммерческих организациях» в форме субсидий. Величина субсидий, согласно этого Федерального закона, определяется на основе нормативных затрат на оказание в рамках государственного задания государственных услуг, нормативных затрат, предусмотренных на содержание имущества, которое закреплено за учреждениями, а также на уплату налогов. Контроль за использованием государственной субсидии на выполнение государственного задания осуществляется учредителем и органами государственного финансового кон-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

троля, к которым, главным образом, относят контрольно-счетные органы и Счетную палату РФ. По итогам использования средств государственной субсидии на выполнение государственного задания, формируется отчет об исполнении государственного задания, в котором отражают наименования показателей государственного задания, единицы измерения, значения, утвержденные в плане государственного задания на конкретный отчетный период, фактически сложившееся значение показателя, обоснование причин отклонения полученных значений от плановых [25, с.121].

Создание сложной высокотехнологичной продукции военного назначения связано с большой неопределенностью расходования бюджетных средств, выделенных на НИОКР. Жесткая привязка имеющихся в распоряжении исполнителя финансовых ресурсов, полученных из федерального бюджета, к статьям калькуляции, как это принято при затратном методе определения себестоимости, не позволяет осуществлять эффективное управление этими ресурсами, перераспределяя их между отдельными статьями расходов в целях решения текущих проблем научно-технического и производственно-технологического характера. Это приводит к такому использованию финансовых ресурсов, при котором возникает необходимость любой ценой, невзирая на результативность затрат, израсходовать запланированные по отдельным статьям калькуляции бюджетные средства.

В соответствии со ст. 149 Налогового кодекса выполнение НИОКР, относящихся к оборонному заказу, освобождается от налогообложения на добавленную стоимость. Исполнитель Гособоронзаказа в соответствии со ст. 170 Налогового кодекса обязан вести раздельный учет (раздельно учитывать суммы «входного» НДС, которые используются в облагаемых и необлагаемых НДС операциях). Бухгалтерский учет НИОКР оборонного заказа ведется в соответствии с ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» [26, с.114].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

В мировой практике финансирование науки входит в состав приоритетных направлений расходования государственных (бюджетных) средств и финансовых ресурсов частного бизнеса.

Согласно статистике Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)[6], в странах-членах данной организации соотношение расходов государственного и частного секторов на НИОКР составляет, как правило, от 1:3 до 1:4. Молчанов И.Н. и Молчанова Н.П., со ссылкой на данные Всемирного банка, отмечают, что для России бюджетные и частные источники финансирования соотносятся по-другому, а именно – 2,5:1. По мнению данных авторов, это свидетельствует о недостаточно активном регулировании государством деятельности предпринимательского сектора в части финансирования расходов на научную деятельность, и, следовательно, существует необходимость в накоплении инновационного потенциала и повышении его роли как ведущего элемента в составе совокупного экономического потенциала национальной экономики[27, с.62].

По мнению В.Ю. Хахалева и И.А. Продченко, на сегодняшний день радиоэлектронная промышленность является основой построения высокотехнологичных производств современной экономики и традиционно занимает ключевое звено в оборонном комплексе современной России. Согласно проведенного этими авторами исследования структуры финансирования данной отрасли промышленности, инвестиции в НИОКР в области создания и совершенствования вычислительной техники за счет средств внебюджетных источников увеличились с 541,0 млн. рублей в 2016 году до 652,2 млн. рублей в 2019 году. При этом, объем субсидий из федерального бюджета на возмещение части затрат российским организациям на создание научно-технического задела в сегменте вычислительной техники, утвержденный федеральным законом, составлял в 2016 году – 3,0 млрд. рублей, а в 2019 году – 3,2 млрд. рублей [28, с.30]. Таким образом, несмотря на положительную динамику внебюджетного финансирова-

[6] ОЭСР - международная межгосударственная организация экономически развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики. Также известна как «Клуб развитых стран». На сегодняшний день в составе организации – 34 страны-участника [27].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ния НИОКР, объем государственного субсидирования остается традиционно высоким, что говорит о сильной зависимости всех перспективных разработок от одобрения государственными структурами. Причина такого положения в системе ОПК РФ кроется в том, что подавляющее большинство предприятий наукоемкой отрасли входит в состав той или иной корпорации или холдинга с государственным участием. То есть, здесь налицо, можно сказать всё еще играют роль отголоски той системы, которая существовала в военно-промышленном комплексе страны до распада СССР. Бизнес в России очень неохотно включается в финансирование научных разработок на отдаленную перспективу, предпочитая вкладывать средства в стартапы сулящие получение быстрое получение прибыли. Поэтому необходимы какие-то конкретные шаги со стороны государства, чтобы в нашей стране могли осуществлять деятельность компании наподобие, например, американских «SpaceX» или «Tesla».

Наглядное сравнение инвестиций в НИОКР, в радиоэлектронной промышленности за счет бюджетных и внебюджетных источников, приведено на рисунке 6:

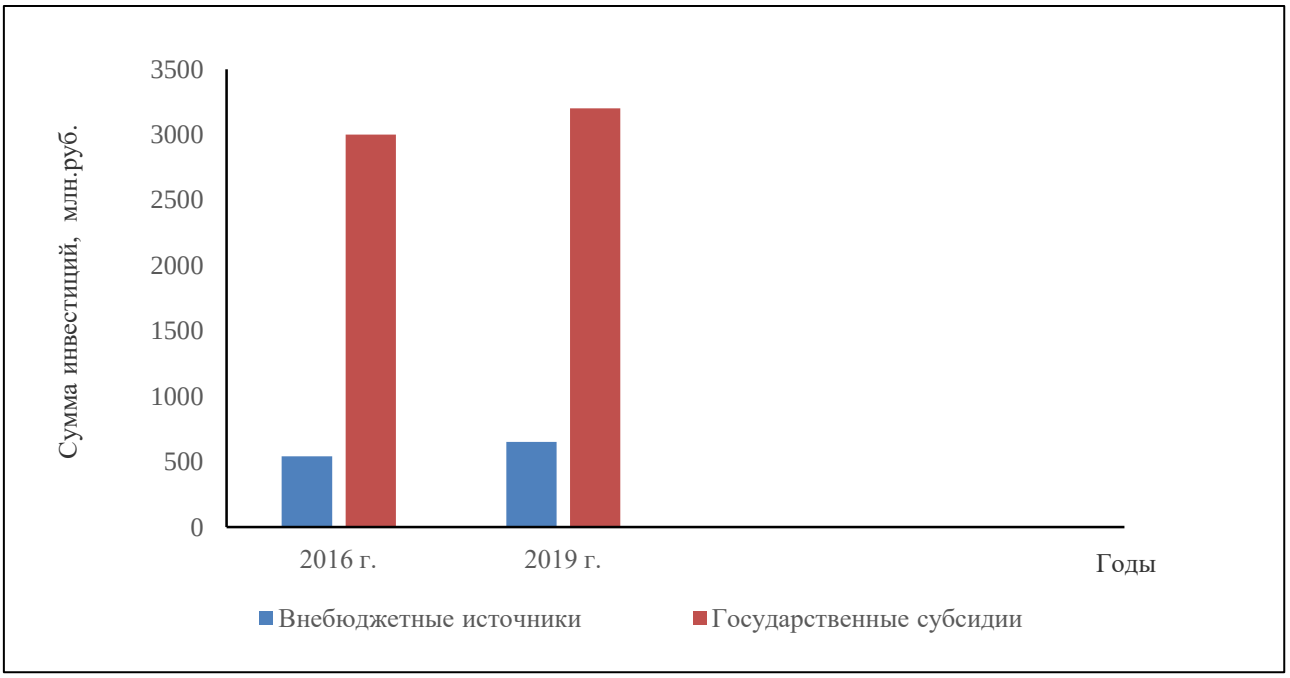

Рисунок 6 –Инвестиции в НИОКР в радиоэлектронной промышленности[7]

[7] Составлено автором по [28]

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

За четыре года инвестиции в НИОКР за счет средств внебюджетных источников составили 2,3 млрд. рублей. За этот же период из федерального бюджета было выделено на финансирование НИОКР 13,1 млрд. рублей. Таким образом, общий объем финансирования НИОКР в рамках подпрограммы «Развитие производства вычислительной техники» в 2016-2019 годах составил 15,4млрд. рублей. Указанные инвестиции были направлены, по большей части, в гражданские разработки, так как именно гражданские технологии стимулируют внутренний спрос на отечественные продукты [там же, с.30].

Для НИОКР система ценообразования основана на применении тарифов на продукцию и услуги естественных монополий, цен на важнейшие виды продукции, поставляемой по кооперации с помощью, так называемых, индексов-дефляторов для расчета прогнозных цен. Основная сложность их применения состоит в том, что рекомендуемые индексы-дефляторы не всегда отражают реальное удорожание продукции оборонного назначения, так как практика формирования начальной цены контракта сведена к простой модели определения издержек производителя на основе экстраполяции достигнутого уровня цен в отчетном периоде. Указанный метод не позволяет учитывать реальное увеличение затрат разработчика или производителя техники оборонного назначения на приобретение сырья, материалов, комплектующих по рыночным ценам заявляемым в отраслях промышленности, а также ресурсы, необходимые предприятиям оборонно-промышленного комплекса для восстановления и развития своего научно-производственного потенциала. Кроме того, как правило, индексы-дефляторы недостаточно достоверно (с занижением) отражают уровень инфляции. Отсутствует четкая политика государства в отношении тарифов на продукцию (услуги) естественных монополий, закупаемую предприятиями ОПК. В результате прогнозные оценки лимитных цен государственного контракта на НИОКР, например, авиационной техники оборонного назначения не соответствуют реальным макроэкономическим условиям выполнения этих контрактов. Будущие издержки разработчика и производителя планируются на стадии формирования Гособоронзаказа, вследствие чего либо, себестоимость продукции

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

оказывается искусственно завышенной уже на начальном этапе, или же, в другом варианте – после окончания работ отчетные калькуляции издержек отличаются на 50–70% в сторону увеличения. В результате при планировании с использованием применяющихся методов имеет место скрытое недофинансирование, создаются предпосылки для срыва выполнения Гособоронзаказа. Кроме того, в реальной системе закупок первоначальная цена контракта, по сути, служит ограничителем качества конечного продукта: надежности, ресурсоемкости, эргономичности, боевой эффективности и других функциональных и технологических характеристик. Из-за неглубокой проработанности, все чаще проявляется наличие конструкторских и производственно-технологических ошибок на ранних стадиях разработки, создаваемой на предприятиях ОПК наукоемкой продукции, в том числе авиационной техники оборонного назначения, что приводит к значительному удорожанию НИОКР, возникновению циклов возврата и повторов отдельных конструкторских и технологических операций, а порой и целых этапов разработок [29, с. 37].

Для предприятий оборонного комплекса России предусмотрены, помимо субсидий, определенные виды государственной поддержки, в виде выделения целевых средств для различных программ. Размер этого вида государственной поддержки может составлять до 100% требуемых средств для реализации программы. При этом отсутствуют специальные требования на наличие у заемщика собственных средств на начало выполнения проекта, а предельный срок возврата средств установлен в размере 3 лет после полного ввода в действие по программе производственных мощностей. Основным условием выделения средств является отсутствие у претендента просроченной задолженности по уплате налогов в Федеральный бюджет, а также по ранее предоставленным ссудам за счет средств Федерального бюджета и процентов за пользование ими [30, с.356].

Вообще, сроки возврата средств государственной поддержки установлены дифференцированно для каждой из них: от 6 месяцев до 3 лет после полного ввода в действие по программе производственных мощностей. Самый жесткий

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

срок возврата − 6 месяцев с момента получения средств установлен для бюджетных ссуд на поддержку экспорта высокотехнологичной продукции, поскольку государственная поддержка в этом случае заключается в оказании предприятию финансовой помощи для закупки материалов и полуфабрикатов, комплектующих изделий, то есть в приобретении оборотных средств. В основном проценты за пользование средствами государственной поддержки установлены одинаковые − 1/3 действующей учетной ставки на момент принятия Федерального бюджета (10 % годовых). Наиболее «дешевыми» являются ссуды за счет внешних заимствований по импорту для закупки оборудования, ставку за пользование которыми специально устанавливает Правительство Российской Федерации. Оно же определяет и срок возврата этих средств [там же].

В соответствие с действующими в сфере ГОЗ Федеральными законами № 275 и № 159, осуществляется банковское сопровождение госзаказа. Уполномоченный банк ведет счета всех исполнителей государственного контракта. Для осуществления эффективного контроля всех работ, выполняемых исполнителями, Федеральные законы предписывают присвоение каждому государственному контракту уникального номера (идентификатора), который указывается в контрактах по всей кооперации ГОЗ. Головной исполнитель, после подписания государственного контракта, заключает с выбранным из утвержденного перечня банком договор на сопровождение выполнения государственного контракта и открывает в нем отдельный специальный счет. Благодаря этому банк отслеживает обоснованность платежа, сроки и размер списания с отдельного счета. Таким образом, обеспечивается постоянный контроль Государственного заказчика и контролирующих органов за движением денежных средств, выделяемых на выполнение ГОЗ, в том числе соответствие сроков и размеров авансирования (расчетов), в соответствии с заключенными контрактами [17, с.102].

В качестве главного (или «опорного») банка в структуре ГОЗ в 2020 году был определен ПАО «Промсвязьбанк», 100% акций которого принадлежат государству. Наличие такого банка в структуре Государственного оборонного заказа обусловлено необходимостью переводов счетов из уполномоченного бан-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ка, в случае исключения этого банка из списка уполномоченных. Список уполномоченных банков ежегодно обновляется. Деятельность каждого банка перед включением его в структуру госзаказа проходит тщательную проверку контролирующими органами государства.

До введения механизма специальных счетов головной исполнитель, получив аванс по ГОЗ, мог направить его на цели, не связанные с ГОЗ, имея при этом обязательства по расчетам с исполнителями нижних уровней. И прибыль от исполнения государственного оборонного заказа контролировалась, в основном, на двух уровнях кооперации. Дальнейшую кооперацию отследить было сложно. Механизм отдельных счетов, введенный федеральным законом, позволил государственным ведомствам получать оперативную информацию о входящих в кооперацию поставщиках третьего и последующих уровней и, при необходимости, запрашивать обоснование цены[31, с.55].

В Федеральном законе № 275 существует требование о ведении раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности. Однако, невозможно вести раздельный учет финансовых результатов исполнения государственных контрактов, не организовав раздельного учета доходов и расходов по каждому из этих контрактов. Согласно нормативным документам, под затратами, связанными с исполнением государственных контрактов, понимается их полная себестоимость, которая включает:

- прямые затраты;

-накладные расходы;

-коммерческие расходы.

Доходы от реализации продукции, выпускаемой по государственному оборонному заказу, равняются договорной цене (цене реализации) устанавливаемой при заключении государственного контракта. При этом в качестве договорной цены на продукцию, размещаемую у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), может применяться ориентировочная (уточняемая цена), фиксированная цена или цена, возмещающая издержки (п. 5 Положения «О

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

применении видов цен на продукцию по государственному оборонному заказу» утв. Постановлением Правительства РФ от 13.12.2013 № 1155).

На рисунке 7 представлены разновидности цен используемых при заключении контрактов по ГОЗ:

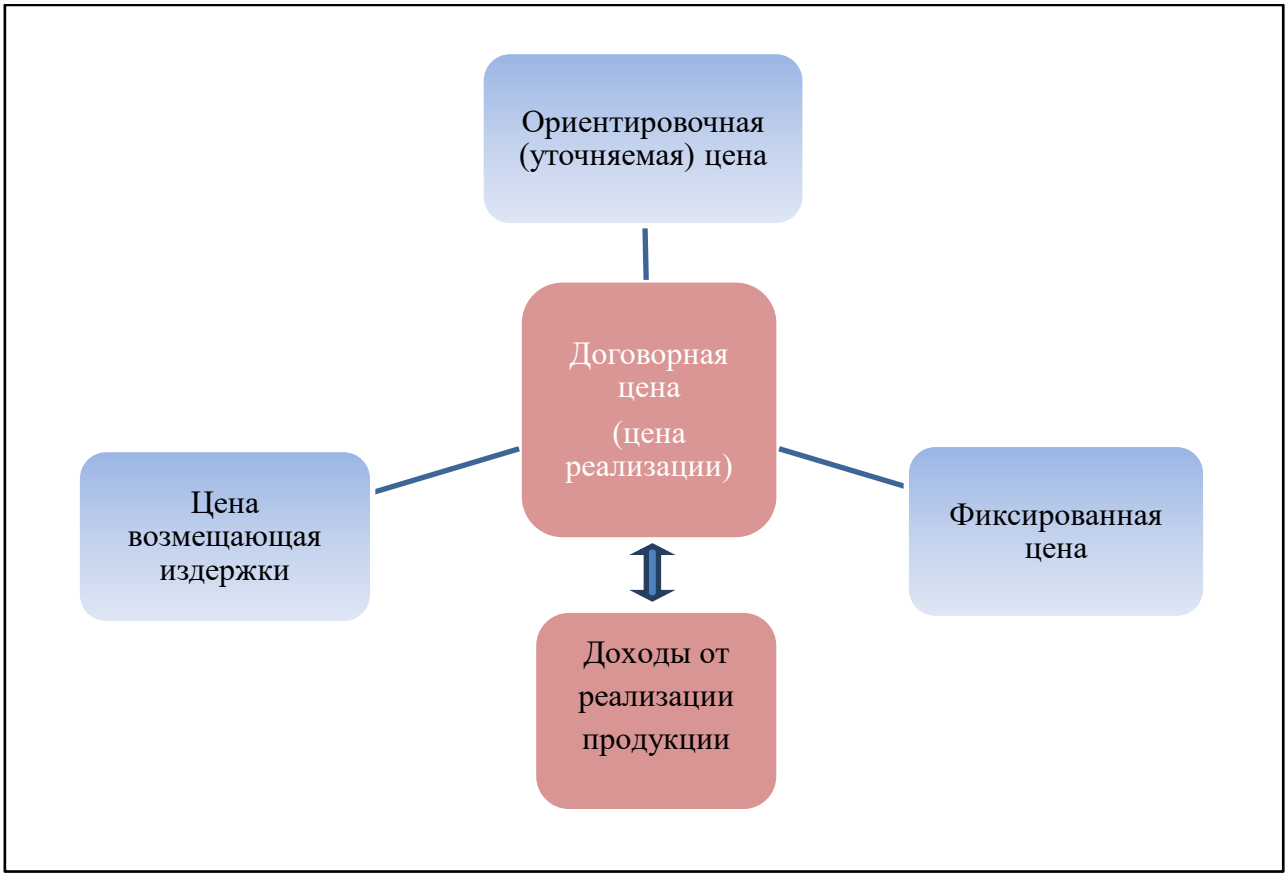

Рисунок 7 – Виды цен при заключении государственных контрактов[8]

В практике ГОЗ часто используются ориентировочные цены с переводом в фиксированные. Такие контракты удобны для заказчика, так как обеспечивают возможность контроля со стороны государства, однако не учитывают в полной мере интересы исполнителя. В соответствии с российским законодательством в области государственного регулирования цен на продукцию, поставляемую в рамках ГОЗ, перевод ориентировочной цены в фиксированную осуществляется за два месяца до окончания поставки этой продукции или по достижении 80% технической готовности продукции. Калькуляция на дату установления фиксированной цены отражает фактические затраты на отчетную дату и ожидаемые затраты.

[8]Составлено автором по [32].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Учет ведется по следующим группам затрат:

- материальные расходы;

- расходы на оплату труда в соответствии с принятыми в организации формами и системами оплаты труда;

- расходы на служебные командировки работников, непосредственно участвующих в создании продукции;

- накладные расходы.

На рисунке 8 представлена группировка затрат принятых в сфере ГОЗ:



Рисунок 8 – Группы затрат при выполнении ГОЗ[9]

Особое место в такой группировке затрат занимают накладные расходы, так как именно по этой статье учитываются расходы которые зачастую необоснованно увеличивают себестоимость продукции.

Затраты, вычисленные на основе данной калькуляции и сгруппированные по указанным статьям, отражают расходы, связанные с производством и реализацией работ (услуг). При подготовке технико-коммерческого предложения для целей определения начальной максимальной цены в цену договора также вклю-

[9] Составлено автором по [32]

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

чается прибыль как процент от нормативно определяемой базы отдельных компонентов затрат, а также НДС. При этом многие затраты, связанные с исполнением контракта, признаются со стороны государства необоснованными, что снижает мотивацию предприятий на исполнение контрактов качественно и в срок [32, с.77].

В ходе реализации контрактов исполнитель часто сталкивается с риском увеличения материальных затрат, вызванным ростом цен на зарубежные покупные комплектующие изделия, причем в большинстве случаев рост вызывается не изменением цены продавца, выраженной в иностранной валюте, а изменением валютного курса. Таким образом, управление возникающими у исполнителя валютными рисками становится необходимым условием выполнения контракта по ГОЗ, позволяющим обеспечить экономическую эффективность [там же].

Порядок формирования затрат на производство продукции оборонного значения, поставляемой по государственному оборонному заказу, определен приказом Министерства промышленности и энергетики России от 23 августа 2006 г. № 200.В целях обеспечения единого подхода при определении цен на продукцию оборонного назначения, поставляемую по государственному оборонному заказу, утверждены «Методические рекомендации по определению уровня рентабельности при производстве продукции (работ, услуг) оборонного назначения, поставляемой по Государственному оборонному заказу» (приказ ФСТ России от 15 декабря 2006 г. № 394), кроме того, максимальный уровень рентабельности определён упомянутым постановлением Правительства РФ от 4 ноября 2006 г. № 656 [33, с.37].

В соответствии с Постановление Правительства РФ №29 от 25 января 2008 г. максимальный размер прибыли (в сфере ГОЗ) определяется по формуле «20+1», т.е. прибыль не может быть более 1% затрат на комплектующие изделия, работы или услуги сторонних поставщиков и 20-ти % собственных затрат. Указанное Постановление призвано ограничить доступ к торгам по Гособоронзаказу организаций, которые сами не являются производителями продукции, а

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

лишь осуществляют закупку товаров у каких-либо поставщиков и последующую их перепродажу. Суть его заключается в том, что предприятие не сможет получить какую-то существенную прибыль, участвуя в Гособоронзаказе, если оно ничего не производит. При этом, при расчете цен на продукцию ГОЗ должны учитываться обоснованные затраты на ее производство и прибыль [34, с.38].

Непосредственно финансовый результат по ГОЗ идентифицируется как «Прибыль (убыток) от продаж», приводимый в отчете о финансовых результатах [11, с.12].

На сегодняшний день существует необходимость отойти от принятого в сфере оборонзаказа формирования уровня цен, определяемого экспертным путем по методу «Издержки плюс фиксированная норма прибыли». Организационно-экономические механизмы управления стоимостью продукции дают более точный расчет себестоимости, начиная со стадии комплексной подготовки производства и обеспечения, анализа и контроля затрат на разных этапах. Следует отметить, что уровень цены, вычисленной на базе контрактной себестоимости и рентабельности, выгоден производителю продукции, но не всегда приемлем для заказчика. С точки зрения заказчика, ценность продукции обуславливается совокупностью затрат и выгод, возникающих в процессе эксплуатации товара [35, с.32].

Функционирование предприятий ОПК сопровождается непрерывным движением средств, которые представлены в форме расходов средств на приобретение необходимых материально-технических ресурсов, доходов, их последующего распределения и использования. Источники средств, направления и формы, определяются условиями оптимизации на основе проводимого анализа расчетов с поставщиками материальных ресурсов, персоналом предприятия и т.д. Все эти мероприятия определяют главные цели финансовой деятельности: выбор оптимальных форм финансирования, структуры капитала предприятия и направлений его использования с целью гарантированного достижения высокой рентабельности.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

При выборе источников финансирования деятельности предприятиям ОПК РФ необходимо решать такие задачи, как:

- определение потребности в кратко- и долгосрочном капитале с учётом новых проектов;

- выявление возможных изменений в составе активов и капитала в целях определения их оптимального состава, и структуры;

- обеспечение постоянной платежеспособности и финансовой устойчивости;

- использование собственных и заемных средств с максимальной прибылью;

- снижение расходов на финансирование своей хозяйственной деятельности.

Реализуемые на сегодняшний день в сфере Гособоронзаказа способы расчетов между государством и исполнителями контрактов, являются одним из факторов препятствующих развитию здоровой конкуренции на этом рынке, поскольку многих потенциальных участников отпугивает необходимость использования для осуществления деятельности отдельного счета, а также невозможность использования замороженных на нем до окончания контракта средств по своему усмотрению. Хотя согласно новой редакции 275-ФЗ, с января 2021 года исполнителю будет разрешено выводить средства с отдельного счета в целях финансирования определенных видов своей деятельности, связанных с исполнением контрактных обязательств, процесс распоряжения имеющимися финансовыми средствами все равно остается довольно непростым.

Одним из перспективных направлений совершенствования системы взаиморасчетов в структуре Гособоронзаказа и обеспечения финансирования работ по ГОЗ, по мнению отдельных специалистов «Союза машиностроителей России» («Союзмаш»), является криптовалюта и блокчейн. Отмечается, что именно использование криптовалюты лучше всего подходит для осуществления расчетов при реализации ГОЗ. Так, например, предлагается следующий порядок действий. В соответствии с установленными законодательством процеду-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

рами, уполномоченным юридическим лицом заключается государственный контракт с поставщиком продукции. Под этот контракт на основании его электронной формы центром эмиссии выпускается криптовалюта, которая в рамках, как авансирования, так и окончательного расчета перечисляется подрядчику. Данные о генерации криптовалюты содержат сведения о конкретном государственном контракте, и предполагается, что выпущенная валюта будет обеспечена товаром, поставленным по Гособоронзаказу. Эти средства подрядчик может использовать для следующих целей: уплаты налогов и платежей; расчетов с другими субподрядчиками в рамках выполнения конкретного государственного контракта; выплаты заработной платы работникам предприятия; других необходимых выплат. Вся цепочка транзакций по конкретному государственному контракту отражается в копиях блокчейна, которые могут храниться, в первую очередь, в контрольных и правоохранительных органах. ФНС может проверить, со всех ли выплат по контракту заплачены налоги и обязательные платежи. Правоохранительные органы могут полностью проверить не только факт расходования средств по конкретному государственному контракту, но и его обоснованность, так как каждая транзакция должна будет иметь в блокчейне копию подтверждающих документов (или ее функцию от их цифрового образа). Предполагается, что внедрение данной технологии, после детально проработанного механизма перевода крипторублей в реальные рубли, поможет в несколько раз минимизировать затраты на обеспечение ГОЗ [36, с.27].

О том, что данное направление совершенствования системы расчета в структуре Гособоронзаказа является перспективным, говорит и тот факт, что в 2019 году «Союз машиностроителей России» совместно с экспертным советом при комиссии Госдумы по ОПК предложил Центробанку РФ рассмотреть возможность расчета в криптовалютах за поставки вооружения и военной техники, в частности, с иностранными заказчиками. Об этом сообщал депутат Госдумы, первый вице-президент «Союзмаша» Владимир Гутенев на первом заседании экспертного совета по военно-техническому сотрудничеству при комиссии по оборонно-промышленному комплексу. В качестве такого инструмента предпо-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

лагалось использовать, так называемые «стейблкоины» – криптовалюту, которая будет обеспечена материальными ценностями, в частности золотом. По мнению депутата – это также один из возможных путей решения возникающих в связи с санкционным давлением и сложностей в расчетах при поставке оружия[37].

Применение такого денежного инструмента, как упомянутые «стейблкоины» в качестве оплаты контрактов на поставку вооружений и военной техники иностранным партнерам может стать альтернативой принятой не так давно модели взаиморасчетов в национальных валютах, в частности, с Турцией. Подписанное между Россией и Турцией соглашение ведение таких расчетов при заключении контрактов анонсировалось, как возможность снизить зависимость экономик стран от американского доллара. Однако перспективы насыщения турецкого рынка российскими рублями, а отечественного – турецкими лирами, учитывая, что ни одна из этих валют не является свободно конвертируемой, выглядят довольно туманными. Поэтому альтернативные финансовые инструменты вполне могут быть решением для таких случаев.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

2 АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА, ПРАКТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ И ОТБОРА ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

2.1 ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ И ОТБОРА ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

Как отмечает А.А. Налбандян, форму управленческой технологии, которая используется при организации государственных закупок в развитых странах Запада, часто называют прокьюрементом. Прокьюремент – совокупность практических методов и приемов, позволяющих максимально обеспечить интересы заказчика при проведении закупочной кампании посредством конкурсных торгов. Прокьюремент включает в себя следующие важные этапы, которые заказчик должен качественно подготовить:

- планирование государственного заказа;
- обоснованность предложенной закупки;
- регламентация государственного заказа;
- размещение государственного заказа;
- контроль за исполнением контракта.

В основе достижения эффективности системы государственных закупок лежит обеспечение максимальной экономической эффективности на следующих этапах государственного прокьюремента: планирование (формирование), размещение, исполнение и оценка [38, с.118].

В целом, системы государственных закупок всех развитых стран объединяет то, что их основу составляет соблюдение принципов открытости (гласности), равноправия претендентов, эффективности заключаемых сделок и ответственности сторон – участников контракта. Такие страны, как США, Франция, Великобритания и Германия, лидируют в области организации государственных закупок для различных секторов экономики и для нормального функцио-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

нирования государственного аппарата в том числе. Доля госзакупок составляет от 20 до 27% ВВП этих стран [там же, с.119].

В США система размещения государственного заказа на поставки товаров, работ и услуг для государственных нужд – Федеральная контрактная система – используется уже более 90 лет. Федеральная контрактная система (ФКС) США регулируется федеральными правилами планирования, размещения и исполнения государственного заказа (FAR – Federal Acquisitions Regulations). Данные правила содержат более четырех тыс. норм и правил, детально регулирующих единый цикл планирования, размещения и исполнения государственного заказа. Процедура планирования государственного заказа ФКС США, включает два этапа: прогноз закупок и составление индивидуального плана закупки. Данные документы готовит каждый государственный заказчик в США. Прогноз закупок представляет собой план-график размещения госзаказа. Основная задача такого прогноза – составить и раскрыть агрегированную информацию об объеме планируемых госзакупок в органах власти. Планы закупок – инструмент, который применяется уже и в российской практике, но еще многое предстоит сделать в этой области, чтобы сделать его эффективным. В Соединенных Штатах по каждому госзаказу готовится детальный план его реализации. Таким образом, американская практика индивидуального планирования моделирует каждую будущую закупку по этапам – от момента возникновения потребности в товарах, работах или услугах до момента реализации контракта и приемки поставленных товаров, работ и услуг [39, с. 159].

Характерной чертой контрактной системы США является обязательное привлечение к исполнению оборонного заказа значительного числа субподрядчиков, передача им до 75% всего объема работ по стоимости. Важную функцию организационно-экономического механизма оборонных закупок – руководство процессами подготовки, заключения и контроля хода реализации контрактов на исследования, разработки, испытания и производства вооружений и военной техники, осуществляет служба административного управления контрактами,

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

организационно входящая в Министерство обороны США. В данную службу входит значительное количество различных контрактных организаций и представительств заказчика на фирмах изготовителях [40, с.101].

В целях обеспечения целостности организационно-экономического механизма оборонных закупок, вся территория США разделена на девять административных регионов службы военных контрактов (аналогично делению страны по экономическим районам). На рисунке 9 представлено деление Соединенных Штатов по военно-административным районам:

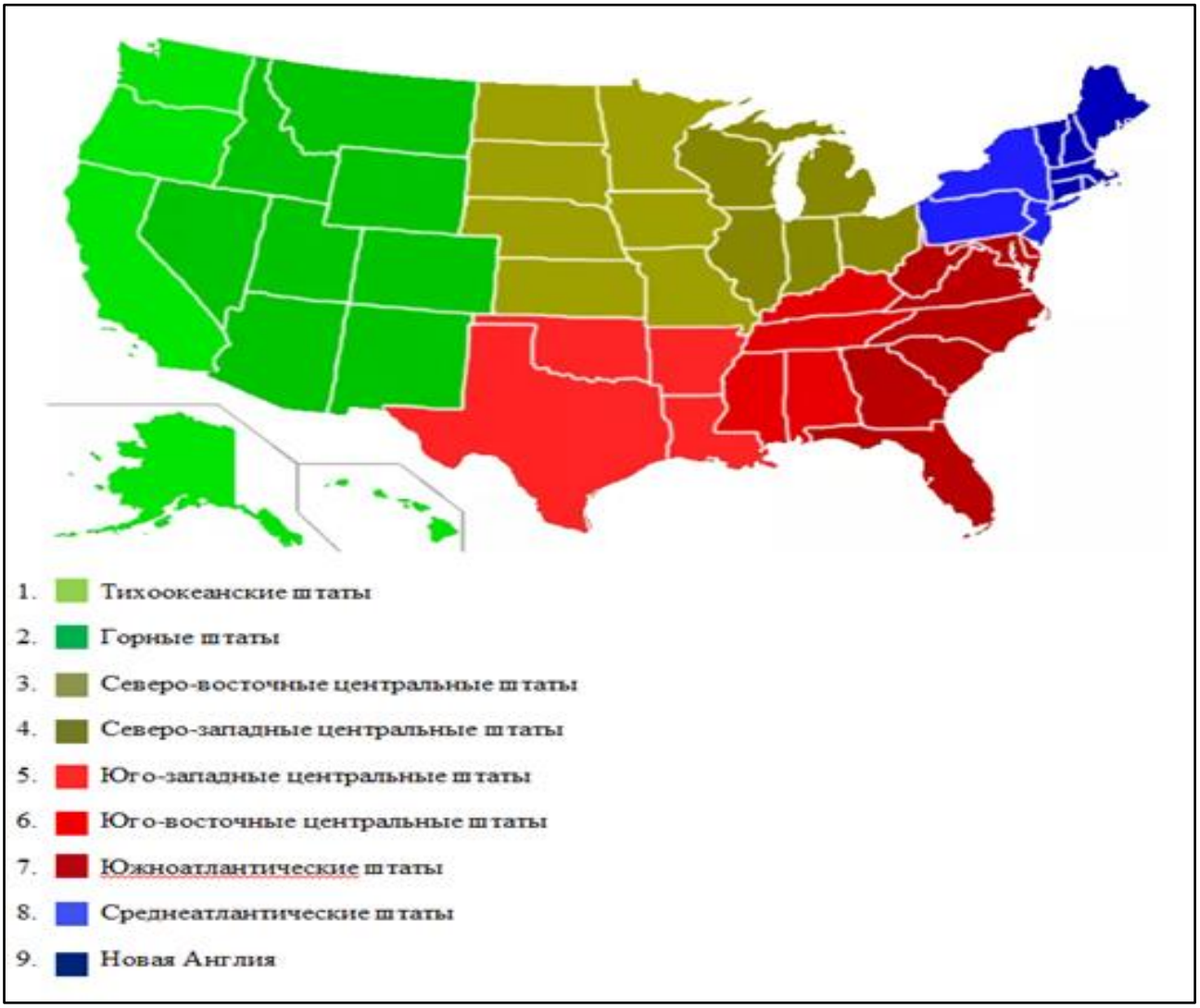

Рисунок 9 – Военно-административное деление территории США[10]

Каждый из этих регионов разделен на области управления военными контрактами. Органы управления контрактами, расположенные в данных областях, осуществляют взаимодействие с фирмами, находящимися на подведом-

[10]Составлено автором по [40].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ственной территории, если на указанных фирмах размещаются военные заказы. Достижение эффективности процесса контрактации оборонных закупок в Минобороны США обеспечивается реализацией следующих основных принципов:

- контракты распределяются на конкурсной основе. Одним из способов обеспечения равных возможностей участников конкурса является законодательно закрепленная возможность их доступа к технологиям, разработанным по контрактам с Минобороны и другими государственными организациями;

- контракты выдаются подрядчикам, которые признаны «ответственными». Это означает, что подрядчик должен: иметь или быть способным привлечь соответствующие финансовые ресурсы; быть способным выполнить требования к заказываемой продукции; иметь удовлетворительную репутацию в отношении качества поставляемой продукции; иметь удовлетворительную репутацию в плане честности и деловой этики; иметь или быть способным привлечь квалифицированные, обладающие необходимым опытом кадры, а также создать соответствующие организационные формы и системы бухгалтерской отчетности и оперативного контроля; иметь или быть способным привлечь необходимое производственное, строительное и технологическое оборудование и сооружения; быть во всех остальных отношениях подходящим для получения контракта;

- тип заключаемого контракта должен соответствовать конкретному виду выполняемых работ;

- контрактная практика Минобороны США используется для решения различных социальных и экономических задач в масштабах страны [там же, с. 102].

По оценке американского военного руководства, перспективным направлением является внедрение в практику МО США прогрессивных методов закупок, а именно:

- усовершенствование процессов подготовки контрактов и выбора подрядчика;

- повышение эффективности процессов разработки ВВТ.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

МО США использует практику заключения контрактов, не требующую большого объема документации. Определены 240 организационных структур, выполняющих до 80 % работ по автоматизированному заключению контрактов. Внедрение процедуры и выбора оптимального подрядчика помогает обеспечить снижение стоимости контрактов на 20-30 %. Также значительной экономии финансов служит совершенствование методов управления разработками. Оптимизация процесса заключения контрактов на основе использования опыта коммерческого сектора признана руководством МО США наиболее приоритетным направлением реформы системы приобретения ВВТ [41, с.72].

При выборе разработчика и поставщика продукции, министерство обороны США учитывает степень загрузки предприятий страны как военной, так и гражданской продукцией, и таким образом после определения победителя контракта, в дальнейшем, конкурсные процедуры в ОПК США предусматривают следующий способ разрешения противоречия между соображениями отбора наилучшего предложения и сохранения потенциальных конкурентов в будущем: победитель конкурса становится головным исполнителем заказа, но привлекает проигравших конкурентов в качестве субподрядчиков, передавая им часть работ по проекту.

Так, например, в рамках проведенного в 2012 году, в США конкурса на создание нового истребителя (Advanced tactical fighter, ATF) выбор между конкурирующими проектами YF-22 и YF-23 также выполнялся с учетом факторов загрузки мощностей конкурирующих фирм, сохранения их конструкторских компетенций, а в целом – минимизации возможных потерь от проигрыша. По итогам конкурса победителем была признана группа компаний Lockheed/Boeing/General Dynamics с проектом, который сейчас известен как F-22, однако конкурирующие участники (представлявшие проект YF-23) – компании Northrop и McDonnell Douglas – получили заказы на разработку и изготовление целого ряда агрегатов, модулей и систем [42, с.5].

Выполнение крупных проектов предполагает проведение комплексного анализа – особой формы анализа затрат подрядчика, предназначенной для

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

оценки затрат на осуществление крупных программ, в том числе научно-технических. Метод комплексного анализа включает в себя анализ методов управления, применяемых корпорацией-подрядчиком, её операционных систем или их частей, эффективности использования ресурсов. Он позволяет, в частности, выявить причины необоснованного роста затрат подрядчика, в том числе связанные с неэффективностью методов управления и организации производства [43, с.144].

В Великобритании, в процессе формирования и размещения оборонного заказа и осуществления государственных закупок, повышение эффективности и экономия финансовых средств бюджета обеспечиваются сосредоточением прав и обязанностей по формированию военных программ в руках высшего руководства. С одной стороны это ограничивает автономию видов вооруженных сил и устраняет их конкуренцию при распределении бюджетных средств, а с другой – учитывает тот факт, что большая часть вооруженных сил Великобритании дислоцируется на значительном удалении от метрополии [40, с.103]

В отдельных странах Европы, наиболее отработана практика госзакупок с целью стимулирования наукоемких отраслей, прежде всего, связанных с выпуском отдельных наиболее значимых видов продукции для обеспечения обороноспособности страны. Это в свою очередь ведет к повышению уровня конкуренции в борьбе за получение госзаказов. Однако опыт той же Великобритании свидетельствует, что влияние госзакупок на производительность промышленных отраслей может быть не только положительным, но и отрицательным при условии неоправданного предоставления преференций предприятиям, развивающим свое производство исключительно в зависимости от объемов госзаказа. Эти действия в конечном итоге ведут к снижению эффективности и конкурентоспособности не только предприятий, но и целых отраслей, поскольку в данной ситуации наблюдается процесс замещения частных инвестиций за счет государственных средств в условиях отсутствия конкуренции под названием «эффект зависимости» [44, с.34].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Вся военно-экономическая деятельность Министерства обороны Великобритании построена на системе программного планирования, основой для которой является принцип централизации распределения ресурсов[40, с.103].

Существенные стороны британского военно-финансового планирования представлены на рисунке 10:



Рисунок 10 – Отличительные черты военного планирования Великобритании[11]

Координацию работ по разработке и приобретению основных систем оружия осуществляет Управление оборонных закупок, входящее в состав Министерства обороны Великобритании. Для расширения перечня фирм, участвующих в разработке и производстве вооружений и военной техники, и увеличения удельного веса конкурсных контрактов с 1983 г. издается специальный справочник «Продажи Министерству обороны», который регламентирует организацию и процедурные вопросы заключения контрактов. С 1986 г. Министер-

[11]Составлено автором по [40].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ством обороны регулярно публикуется «Бюллетень контрактов Министерства обороны» [там же].

Достаточно большой опыт осуществления закупок продукции для оборонных нужд накоплен в ФРГ. Система организации приобретения и финансирования вооружений и военной техники основана на принципах генерального подряда. Кроме того, заключение контракта с Министерством обороны позволяет предпринимателям получать в банках кредиты на его выполнение. За принятие решений в области оснащения Бундесвера современными видами вооружений отвечают Главное управление вооружения Министерства обороны и подчиненное ему федеральное ведомство разработки и закупки вооружений и военной техники. В соответствии с установленным в ФРГ порядком заказы на разработку и производство вооружений выдаются путем:

- открытых конкурсов, число участников которых не ограничено;

- ограниченных конкурсов, в которых участвуют фирмы, являющиеся официальными поставщиками Бундесвера;

- прямой передачи заказа определенной фирме, т.е. без конкурса [там же, с. 104].

В силу высокой концентрации военного производства, на прямые заказы приходится 85-95% от общей стоимости подписываемых договоров, а на открытые конкурсы – лишь 1-2%. В контрактах, заключаемых Министерством обороны ФРГ, применяются в основном следующие виды цен: твердые или фиксированные, предварительно согласованные с последующей фиксацией, подвижные, скользящие рыночные, а также цены, определяемые после завершения работ. Таким образом, сложившаяся в Германии система размещения и финансирования военных заказов позволяет в условиях преобладания в военном производстве частнопредпринимательских структур контролировать разработку и изготовление вооружений и военной техники и поддерживать их на уровне, необходимом для обеспечения мобилизационной готовности военной промышленности ФРГ [там же].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Из положительного опыта развитых стран, по мнению Р.Ю. Кордюкова, можно позаимствовать следующие положения и принципы:

- интеграция информационных пространств объектов военного управления и предприятий ОПК;

- объединение процессов размещения и организации выполнения ОКР в единый организационно-технологический процесс;

- гибкость, оперативность и оптимальность принятия решений в процессе создания перспективных образцов вооружений и военной техники;

- направленность на экономию и эффективное использование средств путем стандартизации процедур принятия управленческих решений;

- создание единой информационной сети и средств для сбора, обработки, хранения и представления информации по запросам пользователей [41, с.73].

Большинство развитых стран блокирует доступ иностранных участников, осуществляя поддержку национальных производителей посредством предоставления им преференций в сфере госзакупок. Например, несмотря на официальное отсутствие в Японии политики протекционизма, на практике государственные контракты там редко присуждаются иностранным компаниям: это объясняется тем, что здесь оцениваются, прежде всего, деловая репутация и ментальная близость национальных партнеров. В Канаде протекционизм в рамках реализации крупнейших национальных проектов преимущественно связан с патриотическими мотивами и стремлением правительства продемонстрировать бережное отношение к средствам налогоплательщиков. В Италии существует кодекс так называемых законов «Альба», который представляет интересы национальных поставщиков. Его положения запрещают производить госзакупки некоторых видов продукции у тех компаний, которые не внесены в регистр поставщиков продукции для государственных органов. Наиболее часто в зарубежной практике, в целях оценки конкурсных заявок, применяются скидки к ценам продукции национальных поставщиков. Например, в той же Канаде предложения участников торгов сопоставляются только после того, как применены подобные скидки. В США американские компании обладают преимуще-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ственным правом на заключение контракта с государством при условии, что их цена не более чем на 6% выше по сравнению с предложением иностранных поставщиков. Такая же практика имеет место в Израиле и странах ЕС [44, с.36].

Зарубежный опыт в системе государственных закупок свидетельствует, что определенная степень дискриминации в этой сфере оправдывается финансовыми показателями за счет перераспределения отчислений в государственный бюджет: прибыль, получаемая национальными контрагентами в рамках исполнения госконтрактов, вновь возвращается в виде налоговых поступлений, тогда как финансирование зарубежных поставок, по сути, представляет собой инвестиции в экономику других стран [там же, с.37].

Тем не менее, как отмечает М.А. Баева, научный сотрудник Российского центра исследований АТЭС[12] при РАНХ и ГС, в последнее время наблюдается тенденция по расширению доступа зарубежных компаний на национальные рынки госзаказа. Подтверждением этому могут служить расширение состава участников и сферы действия «Соглашения о государственных закупках ВТО» (СГЗ ВТО), а также включение обязательств по либерализации госзакупок в региональные торговые соглашения (РТС).

Среди экономик АТЭС уровень либерализации и участия иностранных поставщиков в государственных закупках существенно различается. Это объясняется не только экономическими и политическими причинами, но и, в какой-то степени менталитетом жителей разных стран, их привычками ведения бизнеса.

Вместе с тем, на сегодняшний день практически во всех экономиках АТЭС внедрены системы электронных закупок, а открытый тендер является основным и наиболее часто применяемым методом закупок [45, с.37].

В таблице 2 представлен сравнительный анализ регулирования сферы государственных закупок в некоторых экономиках организации АТЭС:

[12] АТЭС - Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество. Форум 21 экономики Азиатско-Тихоокеанского региона для сотрудничества в области региональной торговли и облегчения и либерализации капиталовложений[45].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Таблица 2 – Сравнительный анализ регулирования сферы государственных закупок[13]

Экономика	Законодательство в сфере государственных закупок	Доступность информации, механизмы контроля	Регулирование доступа на рынок
Республика Корея	Закон о государственных финансах 1951 г.; Закон о государственном контракте 1995 г.; Закон о местных кон- трактах 2005 г.	Действует Служба консультирования по вопросам управления государственными закупками (MAS). Единая информационная система гостендеров KONEPS. Функционирует Комиссия по гражданским правам и борьбе с коррупцией. Контролирующий орган: Служба государственных закупок.	Рынок госзаказа - открытый. Нет специальных требований по предварительной оценке, или ограничений для иностранных поставщиков.
Канада	Устав и инструкции Агентства Канады по закупке государственных работ и услуг	Информация по регулированию, уведомления о закупках и информация о результатах тендеров доступна. Контроль и надзор в сфере госзаказа осуществляет Канадский трибунал по международной торговле (КТМТ).	Рынок госзаказа открыт для иностранных компаний, при условии обеспечения в процессе торгов интересов национальной безопасности.
США	Положение о регулировании закупок на федеральном уровне	На федеральном уровне действует общая система отчетности по государственным закупкам на базе платформы Federal Procurement Data System (представлены все закупки). Национальная целевая группа по борьбе с мошенничеством в сфере государственных закупок (NPFTF) для содействия, профилактики, раннего выявления и преследования мошенничества в сфере государственных закупок.	В СГЗ ВТО не участвуют 13 из 50 американских штатов. Ограничения: отраслевые, в частности, программа “Buy American”, которая предполагает ограничения на государственные закупки у иностранных поставщиков в отношении стали, автомобилей, общественного транспорта; Закон Джонса – морские услуги; поправка Бэрри – закупки Минобороны США.

[13] Составлено автором по [45].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Окончание таблицы 2

Экономика	Законодательство в сфере государственных закупок	Доступность информации, механизмы контроля	Регулирование доступа на рынок
Япония	Центральный уровень: Закон о финансах (Закон № 35 от 1947 г., с поправками), Императорский Указ № 165 от 1947 г., нормативно-правовые акты местного уровня.	Система CALS/EC (официальный бюллетень о раскрытии информации) публикуемый в начале бюджетного года. Закон о предотвращение мошенничества при предложении цены, касающийся государственных чиновников. Действует Комиссия по справедливой торговле.	Ограничения на участие иностранных компаний в государственных тендерах отсутствуют.
Китай	Закон о государственных закупках 2002 г., Закон о тендерах 1999 г.	Закон о публичности информации о закупках, устанавливающий требования к информации, связанной с процессом закупок (регулирование, уведомления, перечни товаров и услуг и государственных учреждений, результаты тендера, черный список поставщиков и заказчиков и др.). Система раздроблена, нет единого информационного источника. Действует Национальное бюро по борьбе с коррупцией.	Законодательство предписывает осуществлять закупки продукции и услуг у отечественных компаний, за исключением ряда случаев (использование товара/услуги за границей, отсутствие товара или услуги в Китае, отсутствие приобрести товар или услугу на разумных коммерческих условиях).
Россия	ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» №44–ФЗ. ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» №223–ФЗ	Общественный контроль со стороны граждан и общественных объединений (проект ОНФ «За честные закупки»). 1 апреля 2016 был утвержден Национальный план по противодействию коррупции на 2016 – 2017 гг. Контролирующий орган — Федеральная антимонопольная служба.	Правительство РФ и исполнительный орган по регулированию контрактной системы имеет право на установление условий допуска (вплоть до полного запрета) иностранной продукции на отечественный рынок. Действуют запреты и ценовые преференции в отношении закупок отдельных видов товаров (продукция машиностроения, медицинские изделия, программное обеспечение).

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

2.2 РОССИЙСКИЙ ОПЫТ И ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ И ОТБОРА ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

Конечным целевым эффектом размещения ГОЗ является поставка оборонной продукции в установленные сроки, на заданных условиях, установленного качества, необходимой для обеспечения жизнедеятельности ВС РФ и других формирований и выполнения ими задач по поддержанию обороноспособности и безопасности страны. Основным методом оценки степени достижения целей функционирования системы размещения ГОЗ, по словам Намитулиной А.З., и Прокофьева М.Н., является план-факт анализ. Плановым уровнем эффективности должен быть уровень 100 %, когда при размещении оборонного заказа полностью достигаются объемные показатели ГОЗ, установленные Постановлением Правительства РФ «О государственном оборонном заказе на текущий год и плановый период».

Что касается затрат на размещение заказа, то они должны составлять не более нормативно установленного значения, обусловленного спецификой предмета закупки. Необходимо учитывать, что не могут быть несущественными затраты на организацию размещения заказа на сложные объекты закупки. Как уже отмечалось выше, зарубежная практика предусматривает затраты на организацию размещения заказа. Анализ практики применения проектного управления за рубежом и в России позволяет сделать вывод, что внедрение проектного управления приобретает особую актуальность в сфере реализации технологически сложных, наукоемких оборонных проектов, связанных с созданием новых образцов вооружения, военной и специальной техники [14, с.197].

В условиях рыночной экономики общепринято, что наиболее адекватным является контрактно-конкурсный механизм размещения государственного оборонного заказа. Финансирование оборонных нужд за последнее время значительно увеличилось. Но пропорционально росту бюджетных вливаний растут и потери, поскольку в рамках ГОЗ должным образом не обеспечен порядок в

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

сфере использования бюджетных средств, а также отсутствует эффективный контроль за реализацией государственной программы вооружения в рамках ГОЗ в целом [46, с. 111].

На рисунке 11 представлены виды экономического эффекта, принимаемые в системе Гособоронзаказа:



Рисунок 11 – Виды экономического эффекта при исполнении ГОЗ[14]

С вступлением в силу новых норм Закона № 275-ФЗ (в редакции Федерального закона № 159-ФЗ от 29 июня 2015г.) на законодательном уровне была разработана и внедрена система финансового мониторинга использования бюджетных средств в рамках ГОЗ, включающую в себя ряд механизмов межведомственного взаимодействия и контроля, определение дополнительных прав и обязанностей государственного заказчика, исполнителя, кредитной организации, которая получила название Единая информационная система ГОЗ, содержащая информацию обо всех расчетах по оборонному заказу. Таким образом,

[14]Составлено автором по [14].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

была реализована идея создания единой торговой площадки для заключения контрактов по госзаказу [47, с.67].

Официально считается, что рынок госзаказа в России представлен почти полутора миллионами поставщиков, которые конкурируют друг с другом за право заключить один из 3,5 млн. контрактов, ежегодно размещаемых 300 тыс. зарегистрированных в Единой информационной системе в сфере закупок заказчиками. Однако в действительности в таком виде рынка фактически не существует. Контрактные отношения на рынке госзаказа РФ не носят спонтанного, случайного, или непредсказуемого характера. А тезис о том, что рынок госзаказа – это рынок, на котором множество заказчиков вступает, потенциально и реально, в контрактные отношения практически со всеми хозяйствующими субъектами национальной экономики, на самом деле не соответствует действительности. С точки зрения структуры рынка и конкуренции на нем имеет место централизованная система исполнения госзаказа, отличающаяся выраженным доминированием отдельных игроков. Российский госзаказ – рынок крупных заказчиков и крупных системных поставщиков. Принципиально то, что доминирование крупных поставщиков свойственно всем субъектам Российской Федерации. Анализируемый в этом случае показатель – доля (в процентах) поставщиков, привлекающих 80% госзаказа, от их общей численности по региону. Значения этого показателя оказались единообразными по всем территориям страны и массивам данных [48].

Такая архитектура закупок сложилась в контрактной системе Российской Федерации, несмотря ни на какие усилия по поддержке рынка автономных друг от друга заказчиков и автономных друг от друга поставщиков. Соответственно, любые торговые площадки на этом рынке являются для госзаказа малопригодными, поскольку госзаказ перерос их спонтанные торговые связи. Контрактные отношения в Российской Федерации носят зрелый, стабильный и достаточно жесткий характер. Жесткость конструкции делает актуальным ее целенаправленное, общественно ориентированное, оптимальное построение. Это и есть одна из задач настоящего этапа развития контрактной системы. Торги – аукци-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

оны, конкурсы, запросы котировок и иные состязательные процедуры – были и остаются важнейшим инструментом развития контрактных отношений. Качественно проведенные торги являются одним из главных условий здоровой конкуренции. Они развивают участников и помогают государству добиться лучших и справедливых условий контракта. Вне зависимости от причин, по которым имеют место квазиторги, они подменяют публичное состязание серыми технологиями борьбы за долю на рынке.

Что касается субъектов Российской Федерации, то большинство регионов демонстрирует очень высокие показатели несостоявшихся торгов. При учете всех заказчиков, работавших на территории, в 26 субъектах Российской Федерации стоимость контрактов по итогам несостоявшихся торгов превышает 50% от общей стоимости контрактов. Ситуация с таким важнейшим условием добросовестной конкуренции, как размещение госзаказа посредством состязательности отбора, становится негативной [там же].

На сегодняшний день, в сфере проведения закупок и организации конкурсных процедур существует ряд системных нарушений как на стадиях процесса подготовки проведения закупки, проведения конкурсов, заключения договоров, так и на этапе исполнения договоров. На стадии подготовки проведения закупок возможно преднамеренное составление непонятного или очень сложного технического задания на выполнение работ. В этом случае невозможно определить, что фактически необходимо заказчику и в каком объёме. Данный приём используется с целью недопущения на конкурс «непосвящённых» посторонних компаний. В случае если в конкурсной документации на строительство объекта или поставку товаров указаны необоснованно короткие сроки исполнения, это может свидетельствовать о том, что «нужный» подрядчик уже давно приступил к строительству объекта или партия нужного товара уже закуплена или имеется у «нужного» поставщика. Таким образом, искусственно ограничивается конкуренция, поскольку отсекаются компании, которые не могут выполнять (в силу специализации) несколько видов различных работ. На этапе проведения конкурсов и заключения договоров наиболее распространён-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ными являются нарушения, связанные с допуском до участия в конкурсах контрагентов с недобросовестной репутацией. Возможны случаи допущения к закупкам аффилированных лиц компаний-заказчиков. Имеет место допуск организаций к участию в конкурсе без предоставления существенно важных документов и расчётов. Нередко организаторы конкурсов ограничиваются лишь протоколом согласования договорной цены, который не даёт чёткого представления о правильности и обоснованности формирования цены контракта [43, с. 103].

Оборонно-промышленный комплекс в России это большое количество градообразующих и «закрытых» предприятий, представляющих 69 субъектов Федерации и включенных в Сводный реестр организаций ОПК РФ [49, с.29].

Согласно утвержденного приказом Минпромторга России от 3 июля 2015 г. N 1828, «…перечня организаций, включенных в сводный реестр организаций оборонно-промышленного комплекса» [50], в сфере ГОЗ зарегистрировано 780 предприятий – акционерных обществ (не считая федеральных предприятий и иных организаций, не являющихся акционерными обществами). То есть это наиболее крупные предприятия страны.

Деятельность предприятий, указанных в перечне организаций, включенных в сводный реестр организаций оборонно-промышленного комплекса и участвующих в поставках продукции по Гособоронзаказу, регулируется в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 N 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе», но поскольку данные предприятия сами не являются государственным заказчиком, они осуществляют закупки товаров, работ и услуг (в том числе для целей выполнения Гособоронзаказа) в соответствии с требованиями Федерального закона от 18.07.2011 N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Таким образом, реализуется процесс кооперации между предприятиями и всеми участниками госконтракта [17, с. 102]

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Если взглянуть на «Топ 100 Российских предприятий ВПК», то 39 из них составляют предприятия Москвы и Московской области и 12 – предприятия Санкт-Петербурга и Ленинградской области [51].

На Рисунке 12 представлено распределение наиболее крупных предприятий ВПК по регионам страны:



Рисунок 12 – Распределение предприятий ВПК по регионам России, %[15]

Как видно из диаграммы, более 50% всего потенциала ВПК сосредоточено в двух наиболее богатых регионах страны. В целом с точки зрения надежности исполнения госзаказов это оправдано (сказываются такие факторы как, относительная известность этих предприятий, их непосредственная близость к центру (заказчику) и наличие развитой инфраструктуры в этих регионах).

С другой стороны, получение госконтракта является для предприятий из отдаленных регионов основным способом выживания. Главное только чтобы

[15]Составлено автором по [51].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

мощностей предприятия хватало для выполнения принимаемых на себя обязательств.

Следует отметить, что в настоящее время существует множество субъектов исследовательской и конструкторской деятельности ОПК, которые не находятся в ведении Министерства обороны РФ [52, с.5]. С одной стороны, это можно рассматривать как положительный момент, ведь это означает вероятность внедрения множества различных идей, однако с другой (экономической) – это и увеличение затрат на содержание разных ведомств в исследовательской и экспериментальной деятельности, в том числе затраты на длительность указанных работ.

Именно по причине участия разных ведомств (тех, которые производят и тех, которые продают) не получалось проводить ремонты проданной за рубеж военной техники, пока не были внесены поправки в Закон РФ от 15 февраля 2016 г. № 16 ФЗ, действующий с 1 июля 2016 г. «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» об интегрированных структурах, позволяющих совмещать производство, продажу и ремонт техники. То есть, предпочтительнее все же выглядит интеграция предприятий всей цепочки ОПК под руководством Министерства обороны РФ [там же, с.6].

Порядок разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей регламентированы Постановлением Правительства РФ от 26.12.2013 № 1255 (в ред. От 03.12.2014) «О правилах разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей».

Государственный оборонный заказ формируется коллегией Военно-промышленной комиссии Российской Федерации ежегодно на очередной год и плановый период по предложениям государственных заказчиков, разрабатываемых с участием федеральных органов исполнительной власти и организаций.

Коллегией разрабатывается план-график выполнения работ по формированию проекта государственного оборонного заказа и включает следующие работы:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- определение прогнозных цен на научно-техническую продукцию по государственному оборонному заказу;

- формирование состава основных показателей государственного оборонного заказа;

- формирование предложений по параметрам и основным показателям государственного оборонного заказа;

- формирование других материалов, связанных с формированием проекта государственного оборонного заказа и мероприятий по его выполнению;

- формирование проекта государственного оборонного заказа [21, с.32].

2.3 АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОТБОРУ ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Как уже отмечалось выше, со стороны заказчика часто происходит занижение начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК), вследствие несовершенства методического аппарата её определения. В свою очередь, со стороны потенциального исполнителя имеет место завышение цен, так как в цену изначально закладываются все возможные, в том числе и не обоснованные затраты.

Приказом Министерства экономического развития России утверждены методические рекомендации о применении методов определения начальной (максимальной) цены контракта и цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем). Данный документ устанавливает в качестве основного метода обоснования начальной (максимальной) цены - метод сопоставимых рыночных цен, то есть сбор и анализ коммерческих предложений потенциальных участников закупки.

Цена контракта в данном методе определяется по формуле [53, с.34]:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

$$\text{НМЦКрын} = \frac{v}{n} \cdot \sum_{i=1}^{n} \text{Ц}, \quad (1)$$

где: НМЦКрын – начальная (максимальная) цена контракта, определяемая методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка);

v – количество (объем) закупаемого товара (работы, услуги);

n – количество значений, используемых в расчете;

i – номер источника ценовой информации;

Ц_i – цена единицы товара, работы, услуги, представленная в источнике с номером i, скорректированная с учетом коэффициентов (индексов), применяемых для пересчета цен товаров, работ, услуг с учетом различий в характеристиках.

Вместе с тем, данный способ, как показала практика, имеет ряд проблем. Организации, действующие в сфере госзаказа, представляя свои предложения заказчику, часто завышают цены. Во-первых, включая в стоимость свои затраты на участие в закупке; во-вторых, оставляя себе возможность торговаться; в-третьих, рассчитывая быть единственным участником (головным исполнителем).

Объективно такая ситуация создает неблагоприятные условия для заказчика в отношении формирования им первоначальной цены контракта, не позволяя объявить закупку по реальной стоимости.

Различные источники информации, разрешенные к использованию методическими рекомендациями при применении метода сопоставимых рыночных цен, являются недостаточными, трудоемкими и, как результат, малоинформативными. Так, например, информация, размещаемая на официальных сайтах организаций, в большинстве случаев имеет отметку о том, что ценовые предложения не являются публичной офертой, а значит, не могут быть использованы заказчиком в качестве обоснования НМЦК [там же].

Особенностью НМЦК является то, что ответственность за обоснование (определение) цены закупки возложена на заказчика. Ситуация становится ещё более сложной потому, что от заказчика требуется определить и обосновать не

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

структуру цены или диапазон цен, а именно её точное денежное выражение. Выполнению заказчиком данного требования препятствует сущность рыночного обмена и контрактных отношений. Логично, что на рынке не заказчик, а поставщик обладает всей полнотой информации и знаниями, необходимыми для определения возможной стоимости предмета закупки.

Сложность состоит также в том, что стоимость контракта определяется, по сути, не как калькуляция себестоимости затрат исполнителя заказа, а как производная бизнес-модели конкретного поставщика.

Таким образом, цена контракта, которую заявляет заказчик, не является себестоимостью продукции, хотя и связана с ней. Поставщик всегда может управлять ценой проще и результативнее, чем заказчик, поскольку цена является результирующей всех аспектов бизнеса. То есть заказчик в одиночку не может успешно справиться с задачей определения и обоснования НМЦК. А поставщик не может не включать в цену контракта собственные риски и финансовую нагрузку по выполнению всех требований законодательства РФ о закупках. Эти риски и финансовая нагрузка включают в себя:

- обеспечение заявки; обеспечение исполнения контракта;
- штрафы и пени; их размер и порядок начисления;
- судебные риски и издержки; отложенные по срокам платежи;
- отсутствие авансирования и иные компоненты контрактации с государством.

Как следствие, конструкция НМЦК постоянно подталкивает цены государственных закупок вверх [43, с.76].

Мировая практика показывает, что первоначальная стоимость военной продукции в Европе и США, на стадии разработки, в разы ниже, чем ее окончательная цена. Данная ситуация может складываться как вследствие неправильного определения себестоимости продукции на начальном этапе, когда многие затраты не учитываются в структуре себестоимости, так и вследствие сознательного занижения начальной цены со стороны поставщика. В свою очередь в России, (по данным Большой авиационной энциклопедии) разница между

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

начальной минимальной ценой контракта и конечной ценой, которая определяется в процессе его реализации, составляет примерно 1% [54].

В качестве примера для сравнения стоимости российских и зарубежных вооружений возьмем данные по ценам на образцы авиационной военной промышленности.

Примеры стоимости многоцелевых ударных истребителей разных стран представлены в таблице 3:

Таблица 3 – Структура мировых поставок некоторых типов истребителей в период 2013-2022гг.[16]

Тип истребителя	Страна-разработчик	Расчетная рыночная (первоначальная) стоимость в 2013 г., млн. долл.	Расчетная рыночная стоимость в 2018 г., млн. долл.	Расчетные поставки, шт.	Расчетная стоимость поставок по ценам 2018 г., млрд. долл.
«F-35B»	США	234,0	308,0	570,0	175,6
«EF-2000»	Англия, Германия, Италия	169,0	252,0	160,0	40,3
«Dassault Rafale»	Франция	150,0	224,0	45,0	10,0
«Saab JAS 39 Gripen»	Швеция	101,0	151,0	125,0	18,9
ПАК ФА «Су-57»	Россия	216,0	218,0	550,0	119,9

Учитывая схожесть характеристик представленной техники и уровень расчетной (окончательной) рыночной стоимости истребителей, довольно высокая первоначальная стоимость контракта уже не видится такой невыгодной, в сравнении с ценами конкурентов. Однако, очевидно, что в данном случае

[16] Составлено автором по [54], [55].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

НМЦК уже является завышенной, в то время как за рубежом цена растет в процессе работ.

В настоящее время действующие нормативные документы ориентируют предприятия оборонно-промышленного комплекса на повышение коэффициентов загрузки их производственных мощностей [56, с.58].

Однако максимальная загрузка производственных мощностей предприятия не всегда говорит о максимальной эффективности его работы. А цена произведенной по ГОЗ продукции и услуг рассчитывается на основе издержек предприятия. Таким образом, сама система госзаказа не стимулирует предприятия ОПК снижать удельные издержки и повышать экономическую эффективность [57, с.47].

Отсутствие стимулов к развитию приводит к нескольким существенным структурным проблемам, а именно:

- опережающий рост издержек по отношению к росту выручки;

- низкая компетентность кадров;

- высокая доля бракованной промежуточной продукции, что существенно повышает издержки предприятия;

- принимаемые управленческие решения на уровне предприятий зачастую не имеют каких-либо обоснований;

- на предприятиях не проводится взвешенной политики инновационного развития;

- деятельность предприятий не характеризуется какой-либо прозрачностью и открытостью;

- ограниченность номенклатуры выпускаемой продукции [58, с.76].

Большинство попыток федерального центра организовать работу по повышению экономической эффективности операционной деятельности предприятий ОПК, не приводят к каким-либо значимым изменениям, так как не учитывается специфика работы конечных исполнителей таких мер, а у персонала предприятий отсутствует какая-либо мотивация разрабатывать мероприятия, направленные на повышение эффективности их работы. Все программы повы-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

шения эффективности работы предприятий пишутся, что называется, «под копирку». Это же касается и программ инновационного развития. Так, например программа инновационного развития АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей», даже была раскритикована Минэкономразвития России и Экспертным советом при Правительстве Российской Федерации. Тезисы и принципы, заложенные в данную программу, выглядели банальными, а из документа явственно виделось, что он не учитывает проблемы, с которыми сталкиваются предприятия концерна. То есть программы инновационного развития в ОПК являются в большинстве случаев лишь элементом отчетности, они не приводят к реальным результатам, в том числе потому, что они изначально разрабатываются с такой целью [там же, с.78].

В открытых источниках (СМИ) утверждается, что в последнее время уровень производительности труда в сфере ОПК вырос в три раза, в сравнении с 2011 годом. Однако этот рост, как отмечается экспертами Военно-промышленной комиссии РФ, обеспечивается главным образом за счет увеличения загрузки мощностей вследствие роста объемов заказов на продукцию военного назначения, а также технического перевооружения производств. Таким образом, говорить о росте производительности труда за счет интенсивных мер, особо не приходится, хотя техническая модернизация предприятий ОПК осуществляется серьезными темпами. Но ее вклад обеспечивается скорее в качество продукции, чем в производительность труда. Кроме того, необходимо отметить, в принципе, проблематичность измерения производительности труда предприятий ОПК. Проверить, каким образом государственные органы рассчитывают производительность труда, к сожалению нельзя. При этом отчетность некоторых предприятий вообще не попадает в открытый доступ; часть информации в общедоступных базах данных и годовых отчетах компаний не является фактической, а существенно изменена в целях соблюдения Закона о государственной тайне [59, с.61].

Вместе с тем, методическими документами Минэкономразвития предписано рассматривать повышение производительности труда не менее 5% еже-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

годно до достижения среднеотраслевых значений, характерных для зарубежных компаний. При этом оценка ключевого показателя эффективности должна базироваться на результатах анализа не менее трех зарубежных компаний, занимающих лидирующее положение в отраслях экономики и достаточно близких к анализируемой компании по роду деятельности. В соответствии с требованиями для сравнительного анализа предлагаются следующие компании: Boeing, США; European Aeronautic Defense and Space (EADS), Европейская корпорация; Lockheed Martin, США; Northrop Grumman, США; Raytheon, США; THALES, Франция [60, с. 245]. В результате проводимых сравнений, все показатели эффективности деятельности отечественных предприятий (в частности, АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей»), по словам Остапенко С.Н. и Филатова А.А. значительно ниже соответствующих показателей ведущих зарубежных компаний. По их мнению, показателями, которые наиболее адекватно отражают уровень производительности труда промышленного предприятия, являются показатели по добавленной стоимости основной деятельности, позволяющие сформировать интенсивные мероприятия по их повышению в рамках «догонной» стратегии достижения паритета с зарубежными компаниями. А показатель общей выручки от продаж конечной продукции на одного работающего может характеризовать эффективность менеджмента компании (предприятия) по внереализационной (неосновной) деятельности и, соответственно, тоже является показателем эффективности работы предприятия [там же, с.250].

В качестве одного из направлений повышения эффективности деятельности компаний, входящих в ОПК, отдельными авторами рассматривается усовершенствование системы нормирования труда на этих предприятиях. Вообще, методическое обеспечение нормирования труда в условиях повышающейся значимости высокотехнологичных промышленных производств, является важным инструментом оптимизации затрат предприятий оборонно-промышленного комплекса, финансируемых за счет государственного бюджета. В частности, предлагается провести объединение методов нормирования труда и показателей, характеризующих состояние системы нормирования тру-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

да, в некую новую единую информационно-аналитическую подсистему, которая в системе управления нормированием труда будет способствовать повышению производительности труда и экономии бюджетных средств при планировании и реализации Государственного оборонного заказа [61, с.232].

Оборонно-промышленный комплекс является генератором передовых научных, технических, технологических достижений и разработок, позволяющих создавать не только технику высокого уровня сложности, но и наукоемкую продукцию конверсионного назначения. На сегодняшний день созданы реальные условия для перехода новых знаний и технологий из оборонного сектора экономики в гражданский и наоборот [62, с.138].

Развитие предприятий ОПК – это их способность, во-первых, к разработке и производству продукции, востребованной рынком (государством); во-вторых, к модернизации своей организационной и технологической структуры, обеспечивающей реализацию целей своего функционирования; в-третьих, к эффективному воспроизводству основных факторов производства – труда, капитала, знаний. Такое комплексное понимание развития предприятий ОПК основывается на совокупности объективных производственно-технологических, финансово-экономических и социальных характеристик их деятельности. Одни из этих характеристик определяют потенциал предприятий, другие – эффективность его использования. Устойчивость развития предприятий ОПК крайне важна, и в первую очередь потому, что их потенциал является определяющим стабилизирующим фактором антикризисного развития экономики страны в целом, гарантом ее интенсивного роста, поддержания экономической независимости и безопасности страны [63, с.15].

Долгое время ОПК подвергался влиянию различных негативных факторов, среди которых можно выделить основной: вытеснение российской продукции с мировых рынков вооружения. По оценкам мировых аналитиков лидером рынка является США [64, с.98].

Вместе с тем, в последние несколько лет мировой спрос на российское вооружение вновь растет. Этому способствовало, в частности ведение боевых

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

действий в Сирийской автономной республике, т.к. здесь в боевых условиях испытывались образцы нового вооружения, определялись их недостатки, что оперативно учитывалось предприятиями оборонной промышленности в дальнейшей работе [34, с.37].

По данным портала «Newsli.ru», по объему экспорта оружия Россия занимает второе место в мире [65].

География поставок различных систем вооружений включает в себя страны Южной Америки, Африки и Азии. Кроме того, нельзя не сказать о наделавших много шума в странах НАТО, поставках ракетных систем и другого вооружения в Турцию и Сербию.

В таблице 4 приведены данные по мировому экспорту вооружений в 2018-2019гг.:

Таблица 4 – Сравнение объемов экспорта вооружений некоторых стран мира[17]

Мировой экспорт вооружений, 2018-2019 гг.		
Страна	Объем экспорта, млрд.$	В %, от мирового объема
США	36,0	40,0
Россия	18,0	20,0
Франция	9,4	10,5
Испания	3,4	3,8
Израиль	3,2	3,7
Великобритания	3,1	3,5
Германия	2,5	2,8
Италия	2,1	2,4
Республика Корея	1,9	2,2
Китай	1,3	1,5

При этом по данным портала «Тюлягин.ru», в настоящее время по расходам на оборону Россия занимают лишь пятое место после США, Китая,

[17] Составлено автором по [65].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Саудовской Аравии и Франции [66]. Военные бюджеты США и Китая в сумме составляют почти половину от всех мировых военных затрат.

В таблице 5 приведены данные по некоторым странам мира в части их расходов на оборону:

Таблица 5 – Сравнение оборонных бюджетов некоторых стран мира[18]

Оборонные бюджеты стран мира, 2019 г.		
Страна	Военные расходы, млн.$	В %, от мировых расходов
США	1 648798,30	35,68
Китай	249996,90	13,75
Саудовская Аравия	67554,70	3,72
Франция	63799,70	3,51
Россия	61,387,50	3,38
Великобритания	49997,20	2,75
Германия	49470,60	2,72
Япония	46618,00	2,56
Республика Корея	43070,00	2,37
Бразилия	27766,40	1,53

Общемировые военные расходы в 2019 году превысили 1,8 трлн. долларов.

На формирование рынков государственных закупок, оказывают влияние процессы глобализации. Однако специфика глобализации состоит в том, что она не охватывает все процессы и деятельности в работу своих экономических, финансовых и политических механизмов. В то время как ее влияние распространяется на весь мир, ее фактическое функционирование и соответствующие глобальные структуры относятся только к сегментам экономических и политических отраслей, стран и регионов в масштабах, напрямую зависящих от спе-

[18] Составлено автором по [66].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

цифического положения страны, региона или отрасли в международном разделении труда. Современная практика показывает, что, технически объединяя мир, глобализация его разъединяет социально. В числе последствий современной глобализации – снижение локальной экономической активности целого ряда стран. В транзитных странах глобализация, с одной стороны, создает возможности для экономического роста, притока иностранного капитала, но с другой – она почти всегда оборачивается утратой национального контроля над основными экономическими ценностями. По мнению С.С. Сулакшина, в такой ситуации только сильное национальное государство может оградить рынок для своих предпринимателей, обеспечить социальные гарантии всем слоям своего населения. Протекционизм во всех его формах, начиная от таможенных барьеров и государственных субсидий, до антидемпингового законодательства – старый и испытанный способ защитить национальные интересы. В любой неолиберальной экономике используются многочисленные формы протекционизма. При этом любая попытка протекционизма на пространстве, попавшем в зону жизненно важных интересов транснациональных компаний, пресекается любыми способами [67, с.151].

2.4 ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В основе государственных закупок мировых держав лежит принцип открытости, равноправия претендентов на получение госконтрактов и ответственность всех участников этого процесса. Доля госзакупок составляет значительную часть ВВП всех развитых стран мира. Для обработки и хранения информации в сфере государственного заказа используются единые информационные сети, а также электронные торговые площадки для участников торгов.

В последнее время, как в России, так и в мире, наблюдается постепенный уход от политики ограничения доступа зарубежных компаний на национальные рынки госзаказа, и повышение уровня либерализации в отношении иностранных поставщиков. Вместе с тем, необходимо отметить, что непосредственно российский Гособоронзаказ – это рынок крупных заказчиков и крупных по-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ставщиков, демонстрирующий несмотря ни на какие законодательные и другие инициативы, большой процент несостоявшихся торгов и примеров недобросовестной конкуренции. Более пятидесяти процентов всех военных контрактов приходится на два наиболее богатых регионов страны.

Российский оборонный заказ разрабатывается ежегодно и на плановый период. В его составе определяются все необходимые показатели, виды применяемых цен на продукцию и услуги. Зачастую имеет место намеренное занижение начальной максимальной цены контракта (НМЦК) со стороны заказчика и одновременное завышение цен поставщиками продукции по ГОЗ. Хотя, как показывает практика, разница между начальной ценой контракта и ценой реализации продукции после завершения работ по контракту, в России гораздо ниже чем, например, в США.

Несмотря на санкционное и иное давление со стороны других игроков, Россия остается одним из крупнейших поставщиков вооружения на мировом рынке.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

3 МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ НА ПРОДУКЦИЮ ОБОРОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

3.1 ПРОБЛЕМАТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ВПК РФ

Распределение контрактов по Государственному оборонному заказу (ГОЗ) осуществляется на тендерной основе, точно так же, как принято в большинстве стран мира. Вместе с тем, в нашей стране, данный способ получения госконтрактов, а также и существующий механизм ценообразования в сфере ГОЗ, имеют ряд недостатков.

Можно сказать, что цена на продукцию военных предприятий, с точки зрения государственного заказчика, определяется в ущерб бюджету, так как на данный момент, при формировании цены, произведенной по ГОЗ продукции, учитываются все накладные расходы предприятий. А сам механизм ценообразования не отражает реального состояния конкуренции на рынке госзаказа. Соответственно, у производителей продукции отсутствуют стимулы к повышению своей экономической эффективности.

С точки зрения предприятий включение в себестоимость всех своих издержек вполне оправдано. Этому, в частности, способствует и несовершенство существующей методики определения начальной максимальной цены контракта (НМЦК), поскольку Государственный заказчик определяет прогнозную цену на продукцию с учетом предложений о прогнозной цене, поступивших от организаций (потенциальных исполнителей) в отношении продукции. А в процессе исполнения контракта, заказчик, как правило, имеет довольно ограниченный выбор средств влияния на исполнителя, так как любое блокирование государством дополнительного финансирования работ по ГОЗ, в котором у предприятия-исполнителя возникла потребность, может привести к срыву сроков исполнения контракта. В случае с контрактами МО РФ это означает, что новая военная техника и вооружение не поступит в войска и, соответственно, обороноспособность страны может оказаться под угрозой, в условиях неблагоприятной по-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

литической ситуации в мире. А если говорить о контрактах с инозаказчиками – срыв сроков поставок отрицательно скажется на международном авторитете страны.

Однако любое спекулирование ценой в рамках Гособоронзаказа, тем не менее, недопустимо. И абсолютно все затраты предприятий здесь обязательно должны быть обоснованными. Всякая система (даже такая как получение оборонным предприятием контракта на поставку военной техники), имеет право на существование только тогда, когда она является частью другой, более сложной системы, а именно – всей системы ВПК РФ.

Сейчас цена контракта, которая по определению должна быть объективной, на деле таковой не является, хотя бы потому, что цена на военную продукцию различается в зависимости от того для кого эта продукция предназначена. Т.е. если это внутрироссийский контракт Министерства обороны, цена будет одна, а если это контракт на ту же самую продукцию, но с инозаказчиком – цена будет уже другой. Точно так же, судя по всему, существует разница между ценами для различных инозаказчиков. Например, окончательная цена контракта для Индии и, например, для Венесуэлы. При определении цены в данном случае будет играть не последнюю роль политическая составляющая.

Согласно «Положения о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу»: для определения цены на продукцию могут применяться экономико-математические модели в зависимости от основных тактико-технических характеристик продукции, а также «…допускается формирование цены (продукции по госконтракту)… на основе цены аналога либо цен ранее заключенных государственных контрактов, предметом которых являлась поставка аналога, с учетом отличий в отношении технических характеристик, сложности и уникальности видов и объемов работ, а также уровня квалификации специалистов, требующихся для их выполнения» [68]. То есть, затратный метод формирования цены является далеко не единственным, и на законодательном уровне существуют предпосылки для

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

возможности совершенствования механизма ценообразования в системе Гособоронзаказа.

На сегодняшний день в конкурсе на получение госконтракта может участвовать абсолютно любое предприятие. Это может быть и промышленное акционерное общество, являющееся градообразующим предприятием, и крупная госкорпорация, имеющая возможность привлечь к выполнению контракта большое число смежных предприятий. И заказчику, в лице государства, необходимо выбрать именно того исполнителя, который сможет точно в срок исполнить контракт и за чьи услуги не придется переплачивать. При этом риск недобросовестного выполнения условий контракта очень высок. Причем это касается как частных предприятий, так и предприятий с государственным участием.

Все торги, касающиеся вооружения и военной техники в сфере ГОЗ, с недавнего времени проходят на торговой площадке АСТ ГОЗ – это специализированная электронная платформа для проведения закупок в области государственного оборонного заказа и закрытых торгов. В информационных картах таких торгов нет сведений, содержащих государственную тайну, но их публикация на открытых и общедоступных ресурсах не допускается. Подать заявку на электронный аукцион на АСТ ГОЗ могут только юридические лица [69]. Вообще вход на рынок Гособоронзаказа для нового участника довольно непрост, благодаря продолжительным и сложным процессам регистрации и получения, необходимых для работы лицензий.

«Государственным заказчиком в сфере Гособоронзаказа являются федеральные органы исполнительной власти, имеющие в своем составе войска и вооруженные формирования в соответствии с законами и иными правовыми актами РФ, а также Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» и Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос»[70]. На рисунке 13 представлена структура государственных заказчиков в РФ:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

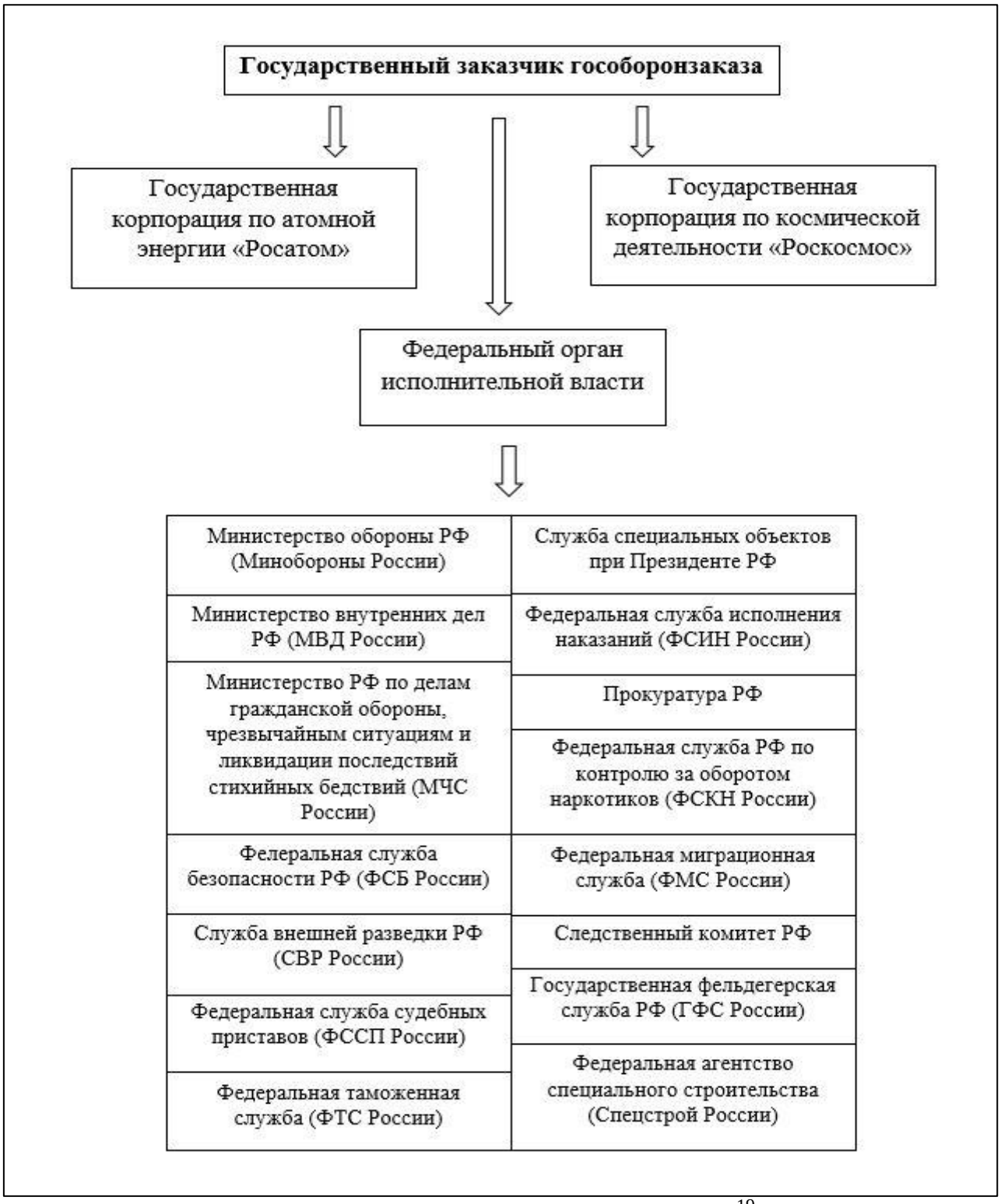

Рисунок 13 – Заказчики в системе ГОЗ[19]

Учитывая такой состав государственных заказчиков ГОЗ, очевидно, что продукция, поставляемая по госконтрактам, не ограничивается только вооружением и военной техникой. Следовательно и затраты предприятий-исполнителей будут различные. Например, там где нет НИОКР, структура за-

[19] Составлено автором по [70]

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

трат будет чётко определена и цену на продукцию можно будет рассчитать более точно.

Исполнителями в сфере Гособоронзаказа являются предприятия, зарегистрированные в Сводном реестре организаций оборонно-промышленного комплекса России. В настоящее время, согласно статье 5 ч.2 275-ФЗ, при утверждении ГОЗ Правительство РФ определяет перечень предполагаемых головных исполнителей по госконтрактам, которые в дальнейшем по своему усмотрению определяют последующую кооперацию для выполнения контракта. Однако если вместо этого перечня, при утверждении ГОЗ сразу определять не только головных исполнителей, но и предполагаемых исполнителей второго уровня кооперации, тогда в этот обновленный перечень попадет большая часть предприятий из реестра ГОЗ, причем в рамках этого перечня предприятия необходимо структурировать определенным образом, а именно: все потенциальные участники размещения заказов, зарегистрированные в Сводном реестре ОПК, разбиваются на три группы: к первой группе относятся те, кто выпускает только военную продукцию (т.е., это как раз и есть головные исполнители), вторая группа занимается производством товаров на экспорт и третья – осуществляет выпуск конверсионной продукции и продукции двойного назначения. Соответственно, из этих групп, цена на продукцию для первой группы будет необъективной в силу специфики и узкой направленности производства. В эту группу можно отнести те предприятия, которые, как правило, выступают в качестве единственного исполнителя контракта, при производстве наиболее сложной и стратегически важной продукции, или военной продукции, не имеющей российских аналогов. Кроме того, как раз для таких предприятий, в федеральном законе предусмотрена и регламентирована возможность изменения цены государственного контракта.

Наглядно процесс группировки предприятий определенных в качестве участников Государственного оборонного заказа представлен на рисунке 14:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

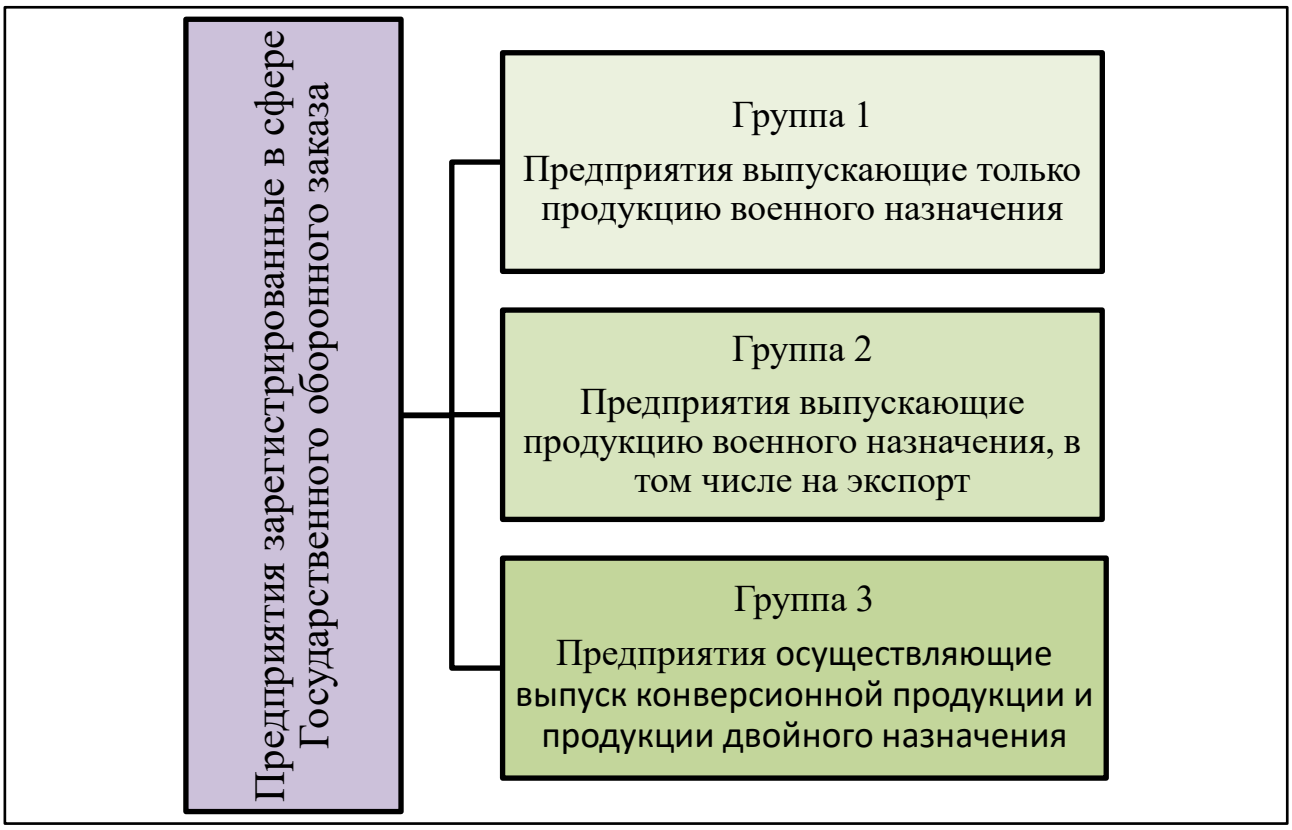

Рисунок 14 – Группировка предприятий для составления рейтинга участников ГОЗ

Согласно Федерального закона №275-ФЗ, предприятия ВПК, при исполнении госконтракта, обязаны вести раздельный учет результатов своей финансово-хозяйственной деятельности, однако, порядок распределения накладных расходов между конкретными госконтрактами, тем не менее, 275-ФЗ не регламентирует.

В этом случае, для предприятий, отнесенных ко второй и третьей группе, а также для предприятий входящих в кооперацию исполнителей контрактов, предлагается проводить анализ заявляемой поставщиком цены продукции, который будет давать возможность оценить долю накладных расходов в себестоимости данной продукции.

На основании этого анализа себестоимости продукции, в рамках перечня организаций участвующих в ГОЗ, из предприятий, отнесенных ко второй и третьей группе, будет формироваться предварительный рейтинг потенциальных исполнителей госконтрактов.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Критерием отбора при формировании данного рейтинга как раз и будет показываемая доля накладных расходов в себестоимости продукции предприятий. Чем адекватнее будут выглядеть в составе себестоимости накладные расходы предприятий, тем выше будет их место в рейтинге и тем больше шансов будет у них получить госконтракт. Суть предлагаемого рейтинга заключается в том, что для того чтобы предприятия могли претендовать на получение госконтракта, им необходимо будет снижать свои расходы на производство продукции.

Предприятия оборонно-промышленного комплекса России осуществляют свою деятельность на рынке Государственного оборонного заказа, системообразующим участником которого является государство. Государство определяет то, как будет функционировать данный рынок, какой механизм ценообразования и с какими видами цен будет применяться для продукции, составляющей оборонзаказ, каким образом будет осуществляться взаимодействие между заказчиками и поставщиками и регулирование их ответственности друг перед другом, какие предприятия могут претендовать на получение госконтрактов и пр. Как на всяком рынке, на рынке ГОЗ существует конкуренция, а сам механизм проведения торгов построен на конкурсной основе. Конкурс на получение госконтракта может проходить по классической схеме, когда в тендере может участвовать любая организация, зарегистрированная в сфере ГОЗ, а победителем становится тот, кто предложит лучшую цену. Или когда тендер проводится среди ограниченного числа участников (закрытый тендер). Информация о проведении такого тендера не выкладывается в общем доступе в Единой информационной системе, а его участники получают персональные приглашения на аукцион. Участники таких закрытых торгов, это, как правило, предприятия уже имеющие большое количество различных преференций перед другими зарегистрированными организациями ОПК. Цель проведения таких торгов – определить единственного (или головного) исполнителя контракта. Вследствие такого способа проведения торгов, уровень конкуренции на рынке падает, а также к его снижению ведут и имеющиеся нарушения в виде осуществления «квазитор-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

гов», когда проводится фиктивный тендер для того чтобы не нарушать действующее законодательство, а исполнитель контракта уже на самом деле определен и уже начал работы по контракту. Обратная ситуация на рынке возникает когда определенный вид работ может выполнить только одно единственное предприятие, обладающее какой-либо уникальной технологической базой или имеющее в собственности редкое высокотехнологичное оборудование, а у государственного заказчика имеется острая потребность в выполнении таких работ. Однако руководство предприятия осознает, что предлагаемые работы отличаются высокой трудоемкостью и сложностью и не гарантируют получения стопроцентного результата, но, вместе с тем, отказаться от выполнения государственного задания – не может.

Так на сегодняшний день выстроена существующая система Государственного оборонного заказа в России. Но что если условия и организация данного рынка поменяются под влиянием, например экономической ситуации в мире? Когда санкционное давление на экономику нашей страны возрастет настолько, что потребуются более серьезные механизмы воздействия, к примеру, на затянувшийся процесс импортозамещения или массовый переход на выпуск конверсионной продукции предприятиями ОПК? Одним из таких механизмов может стать резкое увеличение объемов Госзаказа, который для многих отраслей промышленности станет единственным способом выживания. Предприятия страны будут поставлены в такие условия, когда им необходимо будет, буквально, «биться» за получение любого госконтракта. Конкуренция на рынке Госзаказа существенно вырастет и у каждой организации-поставщика продукции или услуг возникнет потребность в поиске каких-то новых конкурентных преимуществ, для того чтобы иметь возможность заработать в новой сложившейся экономической среде. В качестве такого конкурентного преимущества можно рассматривать снижение доли накладных расходов в составе себестоимости за счет более эффективного управления собственными затратами.

Разумеется, в существующих условиях, когда применяется затратный механизм ценообразования на продукцию оборонных предприятий, возмещаю-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

щий все их расходы (пусть и документально подтвержденные), у исполнителей контрактов нет стимулов снижать затраты на производство, в частности накладные расходы. Однако в будущем возможно внедрение такого механизма, при котором организация управляющая своими затратами и активно использующая внутренние резервы для их снижения, получает дополнительные преференции при распределении государственных контрактов, а, следовательно, имеет больше шансов на получение прибыли.

Торги по госконтрактам в том виде, в каком они существуют сейчас, не являются гарантией честного и прозрачного проведения аукционов и могут быть заменены на процесс построения предлагаемого рейтинга конкурентоспособных предприятий основанном на критерии эффективности расходов. В качестве указанного критерия будет выступать анализ доли накладных расходов в составе заявляемой себестоимости на оборонную продукцию. Таким образом, можно осуществлять вместо торгов прямое распределение госконтрактов между потенциальными исполнителями, в соответствии с данным рейтингом, но конкурентная составляющая, как необходимое условие функционирования рынка, останется неизменной, и ее роль будет выполнять величина себестоимости, рассчитанная пропорционально выручке по видам оборонной продукции.

Разработанная модель анализа накладных расходов в составе себестоимости позволит предприятиям-участникам Государственного оборонного заказа наглядно показывать свои конкурентные преимущества государственным заказчикам, благодаря прозрачности структуры себестоимости на заказываемую продукцию еще на начальном этапе формирования рейтинга. Чем адекватнее будет выглядеть доля накладных расходов в составе себестоимости, тем выше у предприятия будет место в рейтинге и тем больше шансов у него будет для получения наиболее выгодных контрактов.

Поскольку при организации ГОЗ расходуются бюджетные средства, государство заинтересовано в том, чтобы они использовались максимально эффективно. Предпочтение предприятий, которые умеют эффективно снижать свои затраты, предоставление им более высокого места в рейтинге конкурентоспо-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

собности и, как следствие, заключение с ними самых крупных стратегически важных контрактов, при наличии каких-либо дополнительных преференций, будет являться серьезным стимулом в борьбе за Государственный оборонный заказ.

Иначе говоря, данный рейтинг будет являться одним из способов стимулирования предприятий повышать эффективность своей производственной деятельности.

Сейчас в Федеральном законе №275-ФЗ в качестве стимулирования организаций в сфере ГОЗ указывается только применение различного вида цен на продукцию: ориентировочной (уточняемой), фиксированной и цены возмещающей издержки. Данное положение является, по сути, только поддержкой применения затратного метода определения цены на продукцию.

В дополнение к построению рейтинга потенциальных исполнителей контракта по величине накладных расходов в составе себестоимости, на основе показателей эффективности их производственно-хозяйственной деятельности можно вывести некий общий (интегральный) коэффициент корректировки состава участников тендера госконтрактов. Нормативное значение этого коэффициента, предлагается рассчитывать по данным наиболее рентабельных предприятий отрасли. Для внесения в заявку на тендер предприятия должны будут самостоятельно предоставлять заказчику данные этих показателей и расчет себестоимости по модели, которая будет приведена ниже. Таким образом, на основании этой информации, Коллегией Военно-промышленной комиссии, будет формироваться уже окончательный рейтинг предприятий ОПК, для целей распределения госконтрактов.

В качестве исходных показателей для выведения коэффициента корректировки тендера предлагается рассматривать:

- рентабельность производства;
- рентабельность продукции;
- производительность труда, рассчитанная по добавленной стоимости.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

- местоположение предприятия в рейтинге, формируемом по результатам анализа себестоимости продукции.

Рентабельность производства рассчитывается как отношение прибыли предприятия до налогообложения к суммарному значению стоимости основных производственных фондов и стоимости оборотных средств предприятия [71]:

$$\text{Rпр} = \frac{\text{Пр}}{\text{ОПФ} + \text{ОбС}} * 100\%, \quad (2)$$

где: Rпр – рентабельность производства;

Пр – прибыль предприятия до налогообложения, млн. руб.;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия, млн. руб.;

ОбС – среднегодовая стоимость оборотных средств предприятия, млн. руб.

Рентабельность продукции определяется как отношение прибыли предприятия до налогообложения к производственной себестоимости продукции предприятия [там же]:

$$\text{Rп} = \frac{\text{Пр}}{\text{Сп}} * 100\%, \quad (3)$$

где: Rп – рентабельность продукции предприятия;

Пр – прибыль предприятия до налогообложения, млн. руб.;

Сп–производственная себестоимость продукции предприятия, млн. руб.

Формула для расчета производительности труда по добавленной стоимости имеет вид[72]:

$$\text{Пт} = \frac{Q - A - \text{Мз}}{\text{Ч}}, \quad (4)$$

где: Пт – производительность труда, руб./чел. год;

Q – объем выручки от реализации продукции за год, руб.;

А – годовые амортизационные отчисления на поддержание основных фондов и оборудования, руб.;

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Мз – сумма материальных затрат при производстве продукции, руб.;

Ч – среднегодовая численность персонала предприятия, чел.

В случае введения подобной рейтинговой системы и ужесточения отбора при определении исполнителей контрактов, естественно возникает опасность, что многим предприятиям окажется не под силу конкурировать с крупными игроками на рынке госзаказа, у которых есть существенно большие возможности для собственного развития. И, следовательно, подобная модель может привести к серьезному изменению рынка, когда многие игроки будут вынуждены покинуть его. Здесь необходимо оценивать риски, т.е., что является более важным с точки зрения функционирования системы ГОЗ и государства в целом, частью которых являются любые предприятия на территории страны: своевременное и качественное выполнение работ необходимых для поддержания обороноспособности страны на должном уровне, или наполнение рынка ГОЗ участниками, которые не смогут выполнять взятые на себя обязательства.

В качестве альтернативы выживания предприятий, которые в теории могут лишиться возможности участвовать в тендерах по госконтрактам, в данном случае будет выступать конверсия, однако трудно спрогнозировать, сможет ли выпуск только гражданской продукции компенсировать потерю доходов от возможных контрактов на производство вооружений и военной техники.

По каким критериям оценивать возможности предприятий соответствовать условиям выполнения контрактных обязательств?

Одной из гарантий своевременного и качественного выполнения контрактных обязательств всех предприятий задействованных в кооперации головного исполнителя может являться разработка и внедрение на них систем менеджмента качества, с последующей их сертификацией в системах ISO и «Военный регистр». Сертификация ISO не является обязательной на территории РФ, однако, так же как и система добровольной сертификации «Военный регистр» – рекомендована для предприятий ПВК. Следовательно, данную рекомендацию необходимо распространить на все предприятия имеющие отношение к Гособоронзаказу.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Рынок ГОЗ хоть и является довольно насыщенным, все же конкуренция на нем в разы ниже, чем на других рынках. Поэтому, несмотря на возрастающую сложность попадания на него, после введения предлагаемых дополнительных условий, интерес к Гособоронзаказу со стороны потенциальных исполнителей останется на высоком уровне.

3.2 МОДЕЛЬ АНАЛИЗА СУММЫ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ В СОСТАВЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПО ГОСУДАРСТВЕННОМУ ОБОРОННОМУ ЗАКАЗУ

В статье 8 ч.1 и 2 и статье 10 ч.1 275-ФЗ, касающихся определения цены контракта исполнителем, а также регулирования ее государством, говорится о том, что затраты предприятий при производстве продукции по ГОЗ должны быть экономически обоснованы. Себестоимость продукции состоит из суммы прямых и накладных расходов. Если сумма накладных расходов слишком большая, значит и себестоимость продукции будет завышенной. В таком случае необходимо оценивать сам состав данных расходов, на предмет необоснованности величин включенных в него статей. А если же накладные расходы будут непропорционально низкими – заказчику стоит задуматься, не является ли это намеренным занижением себестоимости для победы в тендере на получение контракта.

Представленная ниже модель анализа себестоимости продукции по контрактам в сфере ГОЗ, предлагается в качестве инструмента для оценки величины накладных расходов пропорционально выручке по всем трем товарным группам предприятий, принятым в качестве основы построения рейтинга потенциальных исполнителей госконтрактов.

Обозначим условно товарные группы предприятия «j». Тогда:

j=1 –продукция, произведенная по Гособоронзаказу;

j=2 –продукция, произведенная для иностранных заказчиков по договорам с Оборонэкспортом России;

j=3 –гражданская продукция, реализованная вне Гособоронзаказа.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Пусть значение общей выручки по j-й группе за предшествующий период равна Qj а общая сумма накладных расходов за этот же период равна Н.

Тогда можно рассчитать сумму накладных расходов для j-й группы пропорционально выручке:

$$Hj = \frac{H * Qj}{\sum_{j=1}^{3} * Qj} \quad (5)$$

Пусть $C_j^{расч}$ – расчетная суммарная себестоимость товаров j-й группы за предшествующий период, заложенная в расчет цен на продукцию и прибыли предприятий. Причем:

$$C_j^{расч} = C_j^{расч.прям.} + C_j^{расч.накл.}, \quad (6)$$

где: $C_j^{расч.прям.}$ – сумма прямых расходов в составе себестоимости;
$C_j^{расч.накл.}$ – сумма накладных расходов.

Тогда из формул (5) и (6) получаем:

$$C_j^{расч.корр.} = C_j^{расч.\ прям.} + H_j \quad (7)$$

где $C_j^{расч.корр.}$ – себестоимость товаров j-й группы за период, скорректированной с учетом стоимости накладных расходов рассчитанных пропорционально выручке.

Возможны два варианта соотношения расчетной суммарной себестоимости продукции и скорректированной себестоимости:

- первый вариант – $C_j^{расч} > C_j^{расч.корр.}$;
- второй вариант – $C_j^{расч} < C_j^{расч.корр}$.

Соответственно, в первом случае ориентировочная (уточняемая) цена на продукцию поставщика будет завышена, а во втором случае – занижена, в сравнении с возможной фиксированной ценой по госконтракту.

Для формирования рейтинга исполнителей Гособоронзаказа важны соотношения, прежде всего по группам 1 и 2. При этом, считая, что формирование цены на экспортную продукцию происходит на основе рыночных механизмов

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

конкуренции, для формирования рейтинга по итогам анализа себестоимости важно именно соотношение расчетной и скорректированной себестоимости по первой товарной группе. Чем меньше отклонение скорректированной себестоимости от расчетной по данной товарной группе, тем выше рейтинг предприятия.

Таким образом, с помощью данной модели можно будет оценить предложения цены контракта всех участников предстоящего тендера, и на основе этого выстроить рейтинг предприятий, претендующих на тот или иной госконтракт.

3.3 МЕТОДИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

Рекомендуемая методика расчета стоимости выполнения конкретного контракта по Гособоронзаказу строится на уже сформулированном выше тезисе о том, что величина накладных расходов в составе себестоимости экспортной продукции, реализуемой, на более конкурентном рынке, чем внутренний, носит и более объективный характер, в сравнении с продукцией, реализуемой на внутреннем рынке. Поэтому при расчете цен на оборонную продукцию для внутреннего рынка рекомендуется учитывать накладные расходы в том же проценте от прямых затрат, в котором они закладываются для экспортной продукции.

Формула расчета стоимости выполнения заказа (цена заказа) имеет вид:

$$Ц = C^{\text{расч. прямсоб}} * (1 + N_2) * 1.2 + C^{\text{расч. прямстор}} * (1 + N_2) * 01, \quad (8)$$

где $C^{\text{расч. прямсоб}}$ – расчетная величина прямых собственных затрат предприятия на выполнение рассматриваемого заказа (норма прибыли на которые составляет 20% или 1.2);

$C^{\text{расч. прямстор}}$ – расчетная стоимость услуг сторонних организаций, включаемая в прямые затраты на выполнение рассматриваемого заказа (норма прибыли на которые составляет 1% или 0.1);

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

$N_2^{\cdot}$ – отношение накладных расходов к прямым затратам в составе себестоимости второй товарной группы (продукции экспортного госзаказа), рассчитываемое по формуле:

$$N_2^{\cdot} = H_2 / C_2^{\text{расч.прям.}}, \quad (9)$$

где H_2 и $C_2^{\text{расч.прям.}}$ – соответственно, рассчитанные накладные расходы и прямые затраты в составе себестоимости второй товарной группы за прошлый календарный период.

Перенос соотношения накладных расходов и прямых затрат, рассчитанного за прошлый период, на новый заказ текущего периода может потребовать корректирующих расчетов величины N_2. Эта корректировка необходима в случае ожидаемых изменений в структуре накладных расходов, связанных, например, с нестандартными инфляционными ожиданиями по какой-либо статье накладных расходов (примерно одинаковое поведение всех статей расхода вслед за инфляцией таких корректировок не потребует, поскольку величина прямых затрат, на которую будет наложен коэффициент соотношения накладных и прямых затрат, эти изменения уже отразит, что приведет к пропорциональному увеличению и накладных расходов).

Приведенная формула стоимости заказа либо дает цену заказа, если он не дробится на отдельные единицы, либо является основой для расчета цены каждой единицы продукции в составе заказа. Чтобы выполнить расчет такой цены, полученную по формуле стоимость заказа надо разделить на количество единиц продукции в составе заказа.

Необходимо отметить, что представленная методика носит рекомендательный характер и не предлагается в качестве обязательной для предприятий при расчете цен на их продукцию. Каждая организация вправе будет сама выбирать, пользоваться этой методикой для определения цен на продукцию по предлагаемым контрактам или нет. Однако, организации должна будет учитывать, что в случае предложения своей цены без предоставления анализа себестоимости и накладных расходов, при формировании рейтинга потенциальных

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

исполнителей, они могут получить места в нем существенно ниже, чем те участники тендера, у которых ценообразование осуществляется на основе соотношения накладных и прямых затрат, согласно методики.

Схематично методика формирования цены на продукцию предприятий ОПК и ее взаимосвязь с товарными группами показана на рисунке 15:

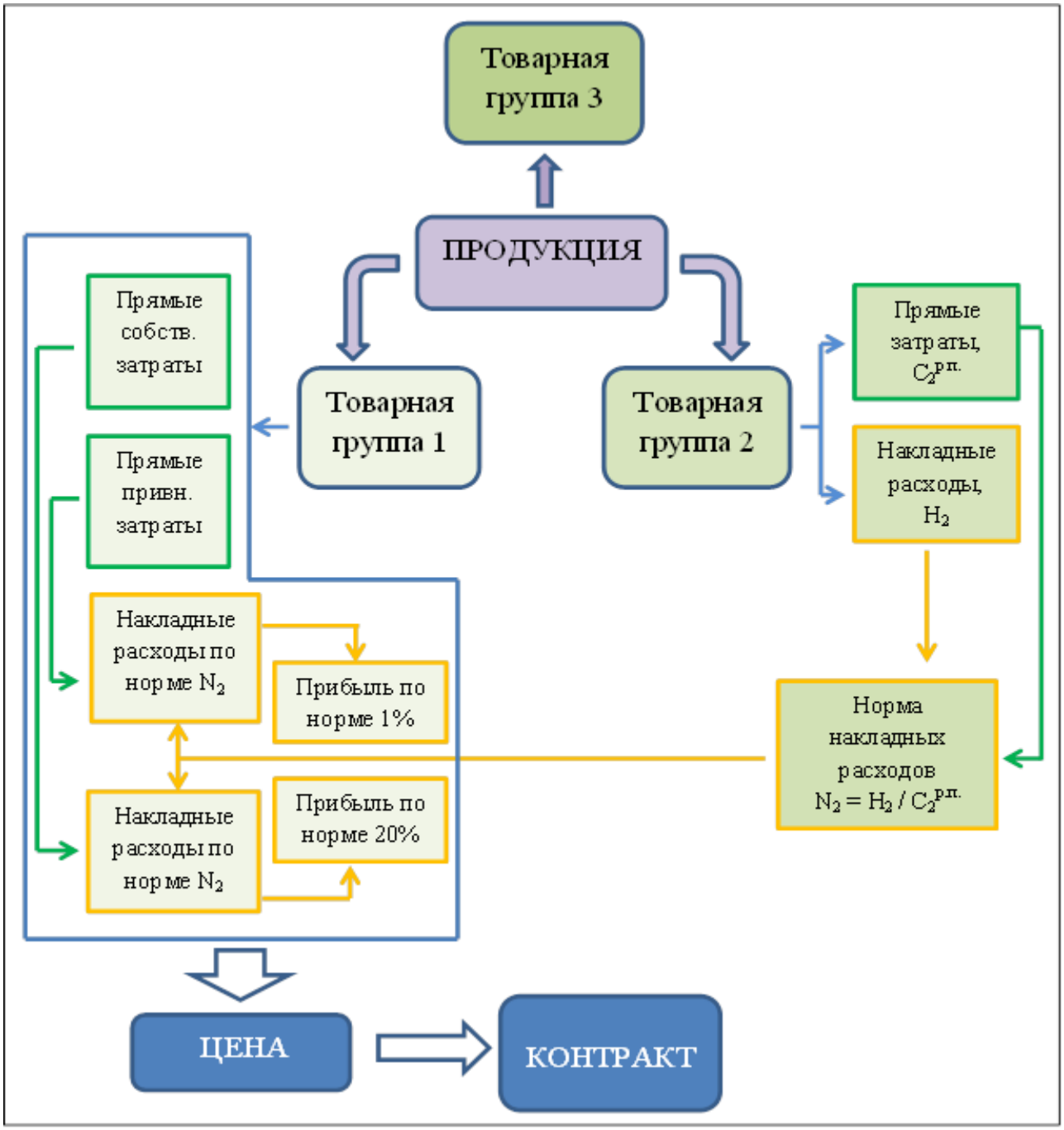

Рисунок 15 – Формирование ценового предложения для заключения контракта

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

3.4 ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ И ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

Разработке государственного оборонного заказа предшествует принятие Президентом РФ проекта Федерального бюджета на предстоящий год. Ежегодно проект бюджета вносится на рассмотрение в Государственную Думу и Совет Федерации до 1-го октября. В 60-дневный срок проект бюджета рассматривается, вносятся поправки, и затем бюджет принимается (обычно в конце ноября). Далее федеральный бюджет утверждается Президентом РФ в форме Федерального закона. Государственный оборонный заказ принимается в месячный срок после принятия ФЗ о бюджете на предстоящий год (то есть, примерный срок утверждения ГОЗ – конец декабря текущего года). Непосредственно порядок разработки Гособоронзаказа определен в «Правилах разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей», утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2013 г. № 1255 [73].

С учетом представленной выше модели оценки доли накладных расходов в составе себестоимости продукции предприятий, рекомендуемой методики ценообразования на оборонную продукцию и создания рейтинга претендентов на получение госконтрактов, предлагается совершенствование данных Правил и установление следующего порядка разработки ГОЗ:

1 этап. Формирование проекта ГОЗ Военно-промышленной комиссией при Правительстве РФ:

1.1 Предоставление госзаказчиками информации о поставках необходимой продукции;

1.2 Формирование проекта ГОЗ;

1.3 Утверждение состава госзаказчиков.

2 этап. Составление Военно-промышленной комиссией план-графика ГОЗ:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

2.1 Определение НМЦК (по аналогичным контрактам, заключенным ранее), определение прогнозных цен по контрактам НИОКР;

2.2 Определение объемов работ по контрактам и сроков поставок продукции, в соответствие с военной доктриной РФ.

3 этап. Утверждение ГОЗ Президентом РФ (в месячный срок после утверждения Федерального бюджета).

4 этап. Определение состава участников (потенциальных исполнителей) ГОЗ:

4.1 Прием заявок от претендентов на регистрацию в сфере исполнения госконтрактов;

4.2 Анализ выполнения потенциальными участниками условий для регистрации (добросовестность участника в соответствие с 275-ФЗ, наличие на предприятии сертифицированной системы менеджмента качества, анализ предоставляемых предприятием показателей необходимых для последующего расчета интегрального коэффициента корректировки рейтинга предприятий ГОЗ);

4.3 Группировка предприятий и организаций в соответствие с предлагаемой моделью;

4.4 Утверждение состава исполнителей ГОЗ и регистрация предприятий.

5 этап. Размещение списка контрактов с НМЦК и прогнозными ценами на НИОКР в Единой информационной системе.

6 этап. Сбор предложений по исполнению контрактов от участников ГОЗ.

7 этап. Анализ предложений потенциальных исполнителей контрактов:

7.1 Оценка заявляемой предприятиями себестоимости в соответствии с предлагаемой выше моделью;

7.2 Анализ состава прямых и накладных расходов в себестоимости;

7.3 Проверка обоснованности затрат включенных в себестоимость;

7.4 Анализ предполагаемой кооперации головных исполнителей контрактов.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

7.5 Расчет предварительного рейтинга предприятий по итогам анализа себестоимости за предшествующий период.

8 этап. Расчет предлагаемой цены контрактов, согласно рекомендуемой методике ценообразования.

9 этап. Построение рейтинга (корректирующего) потенциальных исполнителей госконтрактов с учетом разработанного интегрального коэффициента корректировки.

9.1 Расчет интегрального коэффициента корректировки рейтинга, по данным из проектно-аналитических отчетов организаций.

9.2. Построение окончательного рейтинга для распределения контрактов.

10 этап. Распределение контрактов между участниками:

10.1 Определение единственных исполнителей контрактов.

10.2 Распределение контрактов между предприятиями, отнесенными ко 2-й и 3-й группе.

11 этап. Утверждение плана исполнения госконтрактов:

11.1 Рассмотрение списка исполнителей конкретных контрактов Военно-промышленной комиссией;

11.2 Утверждение Военно-промышленной комиссией окончательного плана выполнения ГОЗ.

В случае принятия такого алгоритма разработки ГОЗ отпадает необходимость в торгах по госконтрактам в том виде, в каком они существуют в настоящее время. Однако конкурентная составляющая, как необходимое условие рынка ГОЗ, остается при предлагаемой методике распределения госконтрактов: исполнителем контракта будет определен тот претендент, который предложит лучшую цену в соответствии с моделью оценки доли накладных расходов в составе себестоимости продукции с учетом интегрального коэффициента корректировки рейтинга предприятий. Схематично алгоритм формирования и утверждения ГОЗ представлен на рисунке 16[20]:

[20]Составлено автором по [73], [74].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

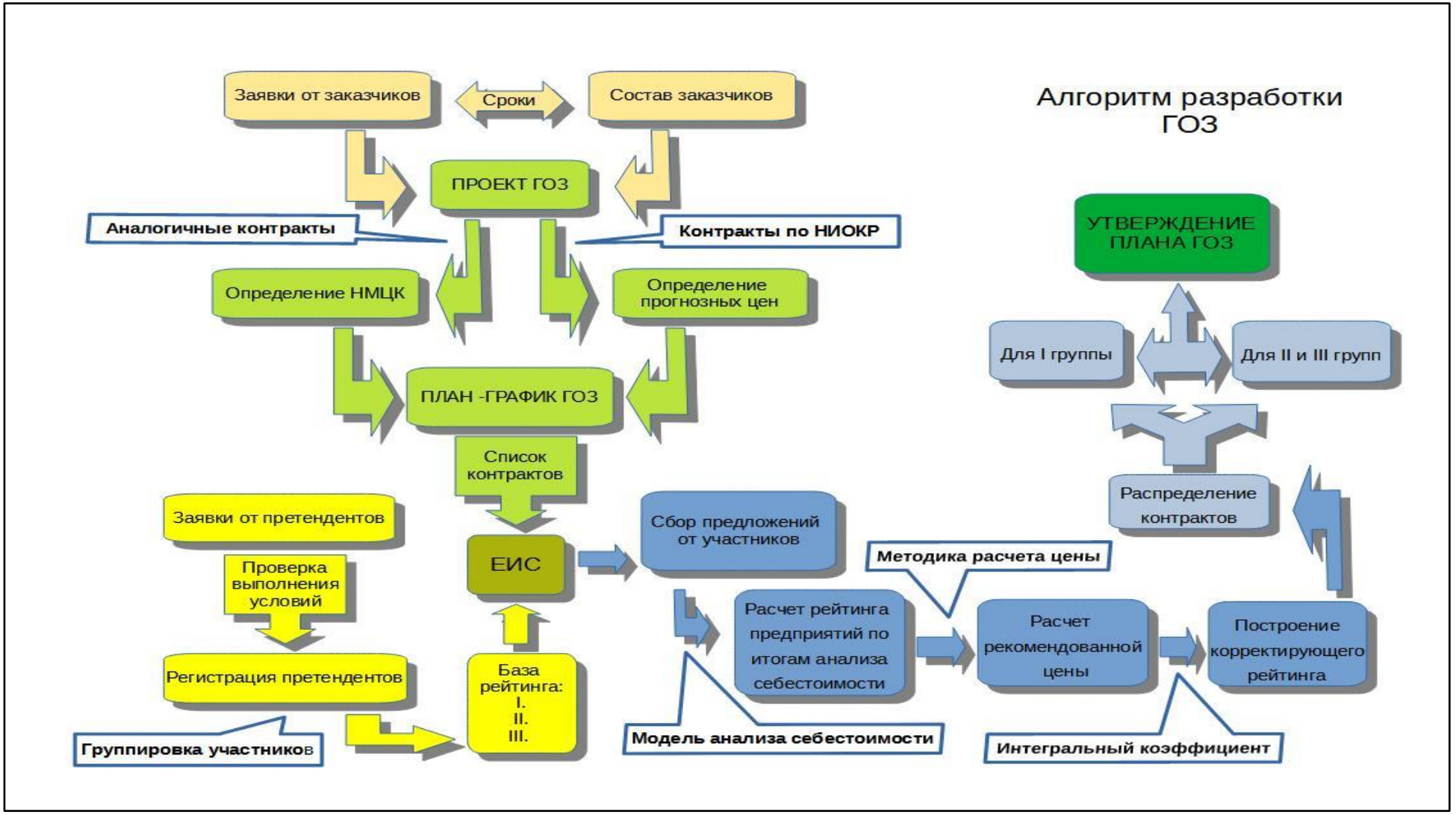

Рисунок 16 – Схема формирования Государственного оборонного заказа

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

3.4 АПРОБАЦИЯ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МЕТОДИК

Для моделирования процесса формирования рейтинга предприятий-участников Государственного оборонного заказа были выбраны три организации входящие в существующую систему ОПК РФ, имеющие развитые производственные и технологические мощности, и различающиеся по своим масштабам:

- АО «Вертолеты России»;
- ПАО «Научно-производственная корпорация «ИРКУТ»;
- ПАО «Протон-ПМ».

Во всех трех организациях реализована система менеджмента качества в соответствии со стандартом ГОСТ Р ИСО 9001-2015, кроме того, ПАО ««Корпорация «ИРКУТ» и АО «Вертолеты России» являются держателями сертификатов системы добровольной сертификации «Военный Регистр». Также, ни одно из этих предприятий не занесено в Реестр недобросовестных поставщиков, предусмотренного Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Таким образом, можно сказать, что при нашем моделировании, эти три участника прошли регистрацию в системе ГОЗ и при определении базы подготавливаемого рейтинга были отнесены соответственно к третьей группе (согласно п.п 4.2 – 4.4 алгоритма разработки и формирования ГОЗ, описанного выше).

В связи с невозможностью получить реальные данные финансовой деятельности этих предприятий, вследствие отнесения их к сведениям, относящимся к коммерческой и государственной тайне, для процесса моделирования были приняты условные величины необходимых показателей.

Для возможности быстрого анализа государственными контролирующими органами показателей деятельности организаций, зарегистрированных в сфере ГОЗ, в целях последующего составления рейтинга их конкурентоспособности, предлагается использовать новый вид отчетности – «Проектно-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

аналитический отчет предприятия» – позволяющий оценить состав накладных расходов предприятия и их долю в составе себестоимости продукции. Данный документ предприятия должны будут выкладывать в открытый доступ в Единой информационной системе не реже чем один раз в полгода. Для этого в ЕИС необходимо предусмотреть данную функцию. Необходимая для составления такого документа информация, а также расчеты по каждому из трех предприятий, выбранных для моделирования процесса формирования ГОЗ, приведены ниже.

АО «Вертолеты России» зарегистрировано 9 января 2007 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 46 по г. Москве. Руководитель организации: генеральный директор Богинский Андрей Иванович. Юридический адрес АО "Вертолеты России" - 115054, город Москва, Большая Пионерская улица, дом 1.

Основным видом деятельности является «Деятельность по управлению финансово-промышленными группами», зарегистрировано 6 дополнительных видов деятельности. Организации Акционерное Общество «Вертолеты России» присвоены ИНН 7731559044, ОГРН 1077746003334, ОКПО 98927243.Холдинг, входит в структуру госкорпорации «Ростех». Изначально создавался как дочернее предприятие ОПК «Оборонпром». К 2010 г. в его состав включены все российские вертолетостроительные производства.

Научно-технические разработки фирмы осуществляются на базе Национального центра вертолетостроения, расположенного в подмосковном Томилино. В его состав входят два конструкторских бюро, исследовательский и испытательный центры, опытное производство.

Компания разрабатывает и производит боевые и гражданские вертолеты моделей «Ансат», AW139, VRT500 и модификаций «Ми» и «Ка», а также осуществляет их ремонт и сервисное обслуживание [75].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Таблица 6 – Показатели АО «Вертолеты России» для целей анализа доли накладных расходов в составе себестоимости

Показатели	Виды товарных групп продукции			
	1.Продукция военного назначения	2.Продукция, поставляемая на экспорт	3.Конверсионная продукция и продукция двойного назначения	Итого
Прямые расходы, млн. руб.	10000	6800	220	17020
Накладные расходы, млн. руб.	6000	3200	250	9450
Расчетная себестоимость (С расч.), млн. руб.	16000	10000	470	26470
Объем реализации, шт.	12	14	6	32
Выручка, млн. руб.	240000	168000	3000	411000

На основании данных представленных в таблице 6, проводится расчет себестоимости по видам продукции за предыдущий период, скорректированной, с учетом величины накладных расходов, рассчитанных пропорционально выручке, по предложенной модели.

Пример расчета представлен ниже:

Н1 = 9450 * 240000 / 411000 = 5518,25;

Н2 = 9450 * 168000 / 411000 = 3862,77;

Н3 = 9450 * 3000 / 411000 = 68,98.

С1 корр = 10000 + 5518,25 = 15518,25

С2 корр = 6800 + 3862,77 = 10662,77

С3 корр = 220 + 68,98 = 288,98

Результаты расчетов себестоимости и накладных расходов приведены в сводной таблице 7:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Таблица 7 – Расчет накладных расходов и себестоимости АО «Вертолеты России»

Значения накладных расходов и себестоимости по видам продукции, млн. руб.	
Н1	5518,25
Н2	3862,77
Н3	68,98
С1 корр	15518,25
С2 корр	10662,77
С3 корр	288,98

Далее, на основании результатов представленных в таблице 6 и таблице 7, проведено сравнение расчетной величины себестоимости, с величиной себестоимости скорректированной с учетом стоимости накладных расходов предприятия. Результаты сравнения показаны в таблице 8:

Таблица 8 – Сравнение расчетной себестоимости и скорректированной себестоимости АО «Вертолеты России»

Вид себестоимости	Виды Продукции		
	1.Продукция военного назначения, млн. руб.	2.Продукция поставляемая на экспорт, млн. руб..	3. Конверсионная продукция и продукция двойного назначения.
С расч.	16000,00	10000,00	470,00
С корр.	15518,25	10662,77	288,98
Отклонение:	481,75	- 662,77	181,02

В соответствии с алгоритмом разработки и формирования ГОЗ, в процессе регистрации АО «Вертолеты России» предоставлены расчеты рентабельности производства, рентабельности продукции и расчет производительности труда по добавленной стоимости.

Исходные данные для расчетов приведены в таблице 9:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Таблица 9 – Исходные данные для расчета рентабельности и производительности труда, млн. руб. (на основе консолидированной финансовой отчетности за 2019г.)[21]

АО «Вертолеты России»	
Показатель	Значение
Прибыль до налогообложения, Пр	8705
Стоимость основных производственных фондов, ОПФ	79318
Стоимость оборотных средств, ОбС	26816
Производственная себестоимость продукции, Сп	114691
Объем выручки от реализации продукции за год,Q	161484
Годовые амортизационные отчисления, А	6657
Сумма материальных затрат, Мз	89106

Среднегодовая численность персонала предприятия, Ч составляет 46000 чел.

Пример расчета представлен ниже:

Rпр = 8705 / (79318 + 26816) * 100% =8,2%;

Rп = 8705 / 114691 * 100% = 7,6%;

Пт = (161484 – 6657 – 89106) / 46000 = 1,43 млн.руб. / чел. год.

Полученные результаты расчетов показаны в сводной таблице 10:

[21]Составлено автором по [75].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Таблица 10– Показатели финансово-хозяйственной деятельности АО «Вертолеты России»

Организация	Показатели, 2019г.		
	Рентабельность производства, %.	Рентабельность продукции, %..	Производительность труда, млн. руб./чел. год
АО «Вертолеты России»	8,20	7,60	1,43

На основании данных приведенных в таблице 10, рассчитывается интегральный показатель корректировки положения АО «Вертолеты России» в общем рейтинге предприятий ОПК. Показатель рассчитывается с помощью метода линейной нормализации

Исходные данные для определения возможной цены конкретного контракта согласно предлагаемой методике ценообразования, представлены в таблице 11:

Таблица 11 – Структура прямых затрат (расчетных) в соответствии с установленными нормами прибыли

АО «Вертолеты России»					
Норма прибыли, %			Прямые затраты, млн. руб.		
Собственные затраты	Услуги сторонних организаций	Итого	Собственные затраты	Услуги сторонних организаций	Итого
20	1	21	180	20	200

Расчет стоимости выполнения заказа (цена заказа), Ц – приведен ниже:

$N_2 = 3200 / 6800 = 0,47;$

Ц = 180 * (1 + 0,47) *1,2 + 20 * (1 + 0,47) * 1,01 = 347,214 млн. руб.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Публичное акционерное общество «Научно-производственная корпорация «Иркут» (ПАО «Корпорация «Иркут») – интегрированное предприятие, обеспечивающее полный цикл работ по проектированию, испытаниям, производству, маркетингу, реализации и послепродажному обслуживанию авиационной техники военного и гражданского назначения. Входит в состав ПАО «Объединённая авиастроительная корпорация».

ПАО «Корпорация «Иркут» создано в 2002 г. на базе ОАО «Иркутское авиационное производственное объединение». Опытное и серийное производство продукции предприятия обеспечивает Иркутский авиационный завод (ИАЗ). В качестве головного исполнителя контрактов ведет поставки самолетов Су-30СМ и Як-130 Министерству обороны РФ и союзникам России по Организации Договора о коллективной безопасности.

По данным ЕГРЮЛ организация ПАО «Корпорация «ИРКУТ» зарегистрирована 13 октября 1992 по адресу 125315, Москва, проспект Ленинградский, 68. Юр. лицу присвоены ОГРН 1023801428111, ИНН 3807002509, КПП 771401001. Основной вид деятельности – «Производство вертолетов, самолетов и прочих летательных аппаратов» [76].

Таблица 12 – Показатели предприятия для целей анализа доли накладных расходов в составе себестоимости ПАО «Корпорация «ИРКУТ»

Показатели	Виды товарных групп продукции			
	1.Продукция военного назначения	2. Продукция, поставляемая на экспорт	3.Конверсионная продукция и продукция двойного назначения	Итого
Прямые расходы, млн. руб.	12000	16000	150	28150
Накладные расходы, млн. руб.	8500	11700	100	20300

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Окончание таблицы 12

Показатели	Виды товарных групп продукции			
	1.Продукция военного назначения	2. Продукция, поставляемая на экспорт	3.Конверсионная продукция и продукция двойного назначения	Итого
Расчетная себестоимость (С расч.), млн. руб.	20500	27700	250	48450
Объем реализации, шт.	9	14	8	31
Выручка, млн. руб.	184500	387800	2000	574300

На основании данных представленных в таблице 12, проводится расчет себестоимости по видам продукции за предыдущий период, скорректированной, с учетом величины накладных расходов, рассчитанных пропорционально выручке, по предложенной модели.

Пример расчета представлен ниже:

Н1 = 20300 * 184500 / 574300 = 6521,59;

Н2 = 20300 * 387800 / 574300 = 13707,71;

Н3 = 20300 * 2000 / 574300 = 70,69.

С1 корр = 12000 + 6521,59 = 18521,59;

С2 корр = 16000 + 13707,71= 29707,71;

С3 корр = 150 + 70,69= 220,69.

Результаты расчетов себестоимости и накладных расходов приведены в сводной таблице 13:

Таблица 13 – Расчет накладных расходов и себестоимости ПАО «Корпорация «ИРКУТ»

Значения накладных расходов и себестоимости по видам продукции, млн. руб.	
Н1	6521,59
Н2	13707,71

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Окончание таблицы 13

Значения накладных расходов и себестоимости по видам продукции, млн. руб.	
Н3	70,69
С1 корр	18521,59
С2 корр	29707,71
С3 корр	220,69

Далее, на основании результатов представленных в таблице 12 и таблице 13, проведено сравнение расчетной величины себестоимости, с величиной себестоимости скорректированной с учетом стоимости накладных расходов предприятия.

Результаты сравнения показаны в таблице 14:

Таблица 14 – Сравнение расчетной себестоимости и скорректированной себестоимости ПАО «Корпорация «ИРКУТ»

Вид себестоимости	Виды Продукции		
	1.Продукция военного назначения, млн. руб.	2. Продукция поставляемая на экспорт, млн. руб.	3. Конверсионная продукция и продукция двойного назначения
С расч.	20500,00	27700,00	250,00
С корр.	18521,59	29707,71	220,69
Отклонение:	1978,41	-2007,71	29,31

В соответствии с алгоритмом разработки и формирования ГОЗ, в процессе регистрации ПАО «Корпорация «ИРКУТ» предоставлены расчеты рентабельности производства, рентабельности продукции и расчет производительности труда по добавленной стоимости.

Исходные данные для расчетов приведены в таблице 15:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Таблица 15 – Исходные данные для расчета рентабельности и производительности труда, млн. руб. (на основе консолидированной финансовой отчетности за 2019г.)[22]

ПАО «Корпорация «ИРКУТ»	
Показатель	Значение
Прибыль до налогообложения, Пр	3123,97
Стоимость основных производственных фондов, ОПФ	23100,30
Стоимость оборотных средств, ОбС	141497,00
Производственная себестоимость продукции, Сп	44109,20
Объем выручки от реализации продукции за год,Q	65155,20
Годовые амортизационные отчисления, А	5614,30
Сумма материальных затрат, Мз	48445,10

Среднегодовая численность персонала предприятия, Ч составляет 15000 чел.

Пример расчета представлен ниже:

Rпр= 3123,97/ (23100,3 + 141497,0) * 100% = 1,9%;

Rп = 3123,97/ 44109,2 * 100% = 7,1%;

Пт = (65155,2 – 5614,3 – 48445,1) / 15000 = 0,74 млн. руб. / чел. год.

Полученные результаты расчетов показаны в сводной таблице 16:

[22]Составлено автором по [76].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Таблица 16– Показатели финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Корпорация «ИРКУТ»

Организация	Показатели, 2019г.		
	Рентабельность производства, %.	Рентабельность продукции, %..	Производительность труда, млн. руб./чел.год
ПАО «Корпорация «ИРКУТ»	1,90	7,10	0,74

На основании данных приведенных в таблице 16, рассчитывается интегральный показатель корректировки положения ПАО «Корпорация «ИРКУТ» в общем рейтинге предприятий ОПК. Показатель рассчитывается с помощью метода линейной нормализации

Исходные данные для определения возможной цены конкретного контракта согласно предлагаемой методике ценообразования, представлены в таблице 17:

Таблица 17 – Структура прямых затрат (расчетных) в соответствии с установленными нормами прибыли

ПАО «Корпорация «ИРКУТ»					
Норма прибыли, %			Прямые затраты, млн. руб.		
Собственные затраты	Услуги сторонних организаций	Итого	Собственные затраты	Услуги сторонних организаций	Итого
20	1	21	191	9	200

Расчет стоимости выполнения заказа (цена заказа), Ц – приведен ниже:

$N_2 = 11700 / 16000 = 0,73;$

Ц = 191 * (1 + 0,73) * 1,2 + 9 * (1 + 0,73) * 1,01 = 412,242 млн. руб.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Полное фирменное название: ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ПРОТОН - ПЕРМСКИЕ МОТОРЫ» (сокращенно ПАО «Протон-ПМ»). Одно из крупнейших предприятий аэрокосмической промышленности России и СНГ, ведёт свою историю с 1958 года, с создания специализированного производства по изготовлению жидкостных ракетных двигателей на Пермском моторостроительном заводе №19 имени И.В. Сталина. Сегодня это самостоятельное, динамично развивающееся предприятие, одно из основных в холдинге ОАО «Пермские моторы». ПАО «Протон-ПМ» действует с 7 июня 1995 г., ОГРН присвоен 28 сентября 2002 г. регистратором Межрайонная инспекция федеральной налоговой службы № 17 по Пермскому краю. Руководитель организации: директор Щенятский Дмитрий Валерьевич. Юридический адрес ПАО «Протон-ПМ» - 614010, Пермский край, город Пермь, Комсомольский проспект, 93.

Основным видом деятельности является «Производство реактивных двигателей и их частей», зарегистрировано 19 дополнительных видов деятельности. Организации ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ПРОТОН-ПЕРМСКИЕ МОТОРЫ» присвоены ИНН 5904006044, ОГРН 1025900893622, ОКПО 24050764 [77].

Таблица 18 – Показатели предприятия для целей анализа доли накладных расходов в составе себестоимости ПАО «Протон-ПМ»

Показатели	Виды товарных групп продукции			
	1.Продукция военного назначения	2. Продукция, поставляемая на экспорт	3.Конверсионная продукция и продукция двойного назначения	Итого
Прямые расходы, млн. руб.	4000	13000	80	17080
Накладные расходы, млн. руб.	4300	13800	82	18182

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Окончание таблицы 18

Показатели	Виды товарных групп продукции			
	1.Продукция военного назначения	2. Продукция, поставляемая на экспорт	3.Конверсионная продукция и продукция двойного назначения	Итого
Расчетная себестоимость (С расч.), млн. руб.	8300	26800	162	35262
Объем реализации, шт.	3	36	2	41
Выручка, млн. руб.	24900	964800	324	990024

На основании данных представленных в таблице 18, проводится расчет себестоимости по видам продукции за предыдущий период, скорректированной, с учетом величины накладных расходов, рассчитанных пропорционально выручке, по предложенной модели.

Пример расчета представлен ниже:

Н1 = 18182 * 24900 / 990024 = 457,29;

Н2 = 18182 * 964800 / 990024 = 17718,76;

Н3 = 18182 * 324 / 990024 = 5,95.

С1 корр = 4000+ 457,29= 4457,29;

С2 корр = 13000 + 17718,76= 30718,76;

С3 корр = 80 + 5,95= 85,95.

Результаты расчетов себестоимости и накладных расходов приведены в сводной таблице 19:

Таблица 19 – Расчет накладных расходов и себестоимости ПАО «Протон-ПМ»

Значения накладных расходов и себестоимости по видам продукции, млн. руб.	
Н1	457,29
Н2	17718,76
Н3	5,95

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Окончание таблицы 19

Значения накладных расходов и себестоимости по видам продукции, млн. руб.	
С1 корр	4457,29
С2 корр	30718,76
С3 корр	85,95

Далее, на основании результатов представленных в таблице 18 и таблице 19, проведено сравнение расчетной величины себестоимости, с величиной себестоимости скорректированной с учетом стоимости накладных расходов предприятия. Результаты сравнения показаны в таблице 20:

Таблица 20 – Сравнение расчетной себестоимости и скорректированной себестоимости ПАО «Протон-ПМ»

Вид себестоимости	Виды Продукции		
	1.Продукция военного назначения, млн. руб.	2. Продукция поставляемая на экспорт, млн. руб.	3. Конверсионная продукция и продукция двойного назначения
С расч.	8300,00	26800,00	162,00
С корр.	4457,29	30718,76	85,95
Отклонение:	3842,71	-3918,76	76,05

В соответствии с алгоритмом разработки и формирования ГОЗ, в процессе регистрации ПАО «Протон-ПМ» предоставлены расчеты рентабельности производства, рентабельности продукции и расчет производительности труда по добавленной стоимости.

Исходные данные для расчетов приведены в таблице 21:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Таблица 21 – Исходные данные для расчета рентабельности и производительности труда, млн. руб. (на основе консолидированной финансовой отчетности за 2019г.)[23]

ПАО «Протон-ПМ»	
Показатель	Значение
Прибыль до налогообложения, Пр	-1222,95
Стоимость основных производственных фондов, ОПФ	8182,70
Стоимость оборотных средств, ОбС	10409,00
Производственная себестоимость продукции, Сп	3933,84
Объем выручки от реализации продукции за год,Q	3863,20
Годовые амортизационные отчисления, А	356,00
Сумма материальных затрат, Мз	3381,90

Среднегодовая численность персонала предприятия, Ч составляет 4413 чел.

Пример расчета представлен ниже:

Rпр= -1222,95 / (8182,7 + 10409,0) * 100% = - 6,6%;

Rп = - 1222,95 / 3933,84* 100% = - 31,1%;

Пт = (3863,2 – 356,0 – 3381,9) / 4413 = 0,03 млн. руб. / чел. год.

Полученные результаты расчетов показаны в сводной таблице 22:

[23]Составлено автором по [77].

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Таблица 22– Показатели финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Протон-ПМ»

Организация	Показатели, 2019г.		
	Рентабельность производства, %.	Рентабельность продукции, %..	Производительность труда, млн. руб./чел. год
ПАО «Протон-ПМ»	- 6,60	- 31,10	0,03

На основании данных приведенных в таблице 22, рассчитывается интегральный показатель корректировки положения ПАО «Протон-ПМ» в общем рейтинге предприятий ОПК. Показатель рассчитывается с помощью метода линейной нормализации

Исходные данные для определения возможной цены конкретного контракта согласно предлагаемой методике ценообразования, представлены в таблице 23:

Таблица 23 – Структура прямых затрат (расчетных) в соответствии с установленными нормами прибыли

ПАО «Протон-ПМ»					
Норма прибыли, %			Прямые затраты, млн. руб.		
Собственные затраты	Услуги сторонних организаций	Итого	Собственные затраты	Услуги сторонних организаций	Итого
20	1	21	184	16	200

Расчет стоимости выполнения заказа (цена заказа), Ц – приведен ниже:

$N_2 = 13800 / 13000 = 1,06$;

Ц = 184 * (1 + 1,06) * 1,2 + 16 * (1 + 1,06) * 1,01 = 488,138 млн. руб.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Таким образом, три предприятия-претендента на получение конкретного контракта по ГОЗ, предоставили свои результаты анализа накладных расходов в себестоимости производимой продукции за предыдущий период, а также расчет своих ценовых предложений с обоснованием (в соответствие с рекомендуемой методикой) по предлагаемому конкретному контракту.

Варианты цен на изготовление продукции указаны в сводной таблице 24:

Таблица 24 – Ценовые предложения потенциальных исполнителей контракта

Варианты цен, млн. руб.		
АО «Вертолеты России»	ПАО «Корпорация «ИРКУТ»	ПАО «Протон-ПМ»
347,214	412,242	488,138

Следующий этап – это построение предварительного рейтинга претендентов, на основе результатов сравнения расчетной и скорректированной себестоимости на продукцию предприятий по первой товарной группе (продукция непосредственно по ГОЗ).

Согласно данным, представленным в таблицах 8, 14 и 20 видно, что у всех трех предприятий-претендентов отмечается серьезное завышение цен на свою продукцию, вследствие неоправданно высокой доли накладных расходов.

При этом наиболее близкой к расчетной себестоимости выглядит величина скорректированной себестоимости у АО «Вертолеты России», а ПАО «Протон – ПМ» демонстрирует самую высокую величину накладных расходов в себестоимости.

Поскольку для моделирования процесса построения рейтинга были выбраны только эти три предприятия, можно сформировать предварительный рейтинг конкурентоспособности организаций зарегистрированных в сфере Государственного оборонного заказа, без учета остальных предприятий ОПК РФ.

Состав рейтинга представлен в таблице 25:

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Таблица 25 – Рейтинг организаций на основе анализа себестоимости продукции

Организация	Рейтинг
АО «Вертолеты России»	3
ПАО «Корпорация «ИРКУТ»	2
ПАО «Протон – ПМ»	1

Далее на основании данных приведенных в таблицах 10, 16 и 22, а также с учетом предварительного рейтинга организаций, составленном по результатам анализа себестоимости их продукции, можно вывести интегральный коэффициент, который будет применяться в процессе построения окончательного рейтинга конкурентоспособности предприятий ОПК.

В качестве одного из вариантов расчета такого коэффициента можно использовать, например, способ линейной нормализации данных. Суть способа нормализации данных состоит в том, что он позволяет привести различные числовые значения переменных к одинаковой области их изменения, благодаря чему появляется возможность свести их вместе в одной модели. Чтобы выполнить нормализацию данных, необходимо определить пределы изменения значений соответствующих переменных (минимальное и максимальное возможные значения) в предварительно созданной выборке (в нашем случае объем выборки – это три предприятия ОПК). Тогда им и будут соответствовать границы интервала нормализации.

Алгоритм действий для выведения интегрального коэффициента может выглядеть следующим образом:

- сформировать предварительный список претендентов на получение госконтракта из рейтинга, составленного на основе анализа себестоимости оборонной продукции;

- на основе данных проектно-аналитических отчетов этих претендентов взять для расчета необходимые показатели (см. таблицы 10, 16, 22);

- преобразовать реверсные показатели (т.е. такие показатели, увеличение числового значения которых заведомо неприемлемо, например – себестоимость продукции), если таковые показатели потребуется включить в расчет.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Формула для преобразования имеет вид:

$$X' = \frac{1}{X} \quad (10)$$

где, X'– значение преобразованного показателя;

X – первоначальное значение реверсного показателя.

- определить минимальное и максимальное значение каждого показателя в сформированной выборке предприятий;

- провести расчет нормализованных (стандартизированных) показателей, для последующего выведения интегрального коэффициента, в соответствие с формулой:

$$Zi = \frac{Xi - Xmin}{Xmax - Xmin} \quad (11)$$

где, Zi– значение нормализованного показателя;

Xi– первоначальное значение показателя;

Xmin, Xmax – минимальное и максимальное значение показателя в группе, соответственно.

Полученные значения показателей будут меняться в диапазоне от 0 до 1;

- определить в качестве обобщающего (интегрального) показателя сумму значений нормализованных показателей для каждого предприятия;

- сформировать ранжированный список предприятий по сумме этих значений, который и будет представлять окончательный рейтинг конкурентоспособности претендентов на получение государственных контрактов.

В данном случае процесс выведения интегрального коэффициента корректировки и последующего построения на его основе финального рейтинга конкурентоспособности предприятий ОПК описаны с применением линейного способа нормализации данных в Microsoft Excel.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

Результаты расчетов промежуточных нормализованных показателей, интегральных коэффициентов корректировки, и построение на их основе рейтинга предприятий приведены в таблицах 26 и 27 соответственно:

Таблица 26 – Расчет нормализованных показателей

Предприятие	Rпр, %	Rпр норм., %	Rп, %	Rп норм., %	Пт, млн. руб./чел. год	Пт норм, млн. руб./чел. год	Предв. рейтинг	Предв. рейтинг норм.
АО «Вертолеты России»	8,20	1,00	7,60	1,00	1,43	1,00	3,00	1,00
ПАО «Корпорация Иркут»	1,9	0,57	7,1	0,99	0,74	0,51	2,00	0,33
ПАО «Протон – ПМ»	-6,60	0,00	-31,1	0,00	0,03	0,00	1,00	0,00

Таблица 27 – Расчет интегральных коэффициентов и построение рейтинга

Предприятие	Сумма	Среднее	Ранг по сумме/сред.
АО «Вертолеты России»	4,00	1,00	1
ПАО «Корпорация Иркут»	2,40	0,60	2
ПАО «Протон – ПМ»	0,00	0,00	3

Таким образом, организация АО «Вертолеты России», займет первое место в окончательном рейтинге претендентов на госконтракт, поскольку является наиболее конкурентоспособным, согласно проведенного анализа. Первое место в сформированном рейтинге гарантирует этому предприятию получение наиболее выгодных контрактов по Гособоронзаказу.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

3.5 ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Существующая на сегодняшний день система формирования и разработки Государственного оборонного заказа построена на применении конструкции начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК), благодаря которой ответственность за обоснование цен контрактов возлагается на заказчика, который определяет НМЦК с помощью метода сопоставимых рыночных цен. Точность определения цены продукции при таком методе оставляет желать лучшего и не учитывает многих составляющих себестоимости. А поставщики продукции пользуются этим для завышения цен на свою продукцию, как правило, с помощью включения дополнительных затрат в состав накладных расходов.

Для более точного определения себестоимости продукции по ГОЗ в данной главе представлен методический подход к ценообразованию основанный на способе оценки доли накладных расходов пропорционально выручке. Суть данного подхода заключается в группировке определенным образом предприятий входящих в ОПК РФ и последующего построения рейтинга наиболее ответственных участников ГОЗ, на основе их конкурентных преимуществ, с помощью модели оценки доли накладных расходов в составе себестоимости их продукции. Благодаря применению такого методического подхода, появляется возможность определения нового алгоритма формирования Гособоронзаказа.

Новый алгоритм формирования и разработки ГОЗ смоделирован для трех предприятий отрасли, считающихся одними из ведущих в своих сферах деятельности:

- АО «Вертолеты России»;
- ПАО «Научно-производственная корпорация «ИРКУТ»;
- ПАО «Протон-ПМ».

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Принятый в сфере Государственного оборонного заказа тендерный способ получения контрактов имеет ряд существенных недостатков, и все попытки его участников решить проблемы связанные с ценообразованием, системой финансирования и исполнением в срок государственных заданий, пока не приносят существенных результатов.

Предложенный в работе методический подход к ценообразованию на продукцию предприятий оборонно-промышленного комплекса России, основанный на разработанной модели распределения накладных расходов между видами оборонной продукции, для целей формирования рейтинга конкурентоспособности претендентов по критерию эффективного использования бюджетных ресурсов, дает возможность уйти от торгов по ГОЗ в том виде, в каком они существуют на данный момент. При этом, конкурентная составляющая, как необходимое условие функционирования рынка – сохранится.

Внедрение предлагаемого методического подхода, напрямую связано с необходимостью изменения действующего законодательства, а именно: внесения изменений в «Правила разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей», утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2013 г. № 1255.

Кроме того, предлагается внедрение нового вида отчетности предприятий ОПК РФ для целей построения рейтинга конкурентоспособности при формировании Государственного оборонного заказа. А также, применение участниками ГОЗ рекомендуемой методики определения ценовых предложений по выставляемым госзаказчиками оборонным контрактам, основанной на использовании соотношений прямых и накладных расходов в составе себестоимости продукции реализуемой на внешнем рынке вооружения и военной техники.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Шешукова Т.Г. Система государственных закупок: понятие, влияние на экономику / Т.Г. Шешукова // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – Т. 21, № 5. – С. 520-527.

2 Большой юридический словарь. Под ред. Кузнецова В.В. – URL: http://library.khpg.org/files/docs/1331896563.pdf/ (дата обращения 07.04.2020).

3Хисматуллин О.Ю. Некоторые финансовые аспекты повышения эффективности государственных закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд / О.Ю. Хисматуллин // Аграрное и земельное право. Издательство: «Право и государство пресс». – Королев, 2017. – №4 (148). – С. 125-129.

4 Абрамов А.А. Аудит государственных закупок, представляемых как целенаправленный процесс / А.А. Абрамов, В.Л. Кожухов. – «Государственный аудит. Право. Экономика». – Издательство: Государственный научно-исследовательский институт системного анализа Счетной палаты Российской Федерации (Москва). – 2016. – № 4. – С. 47-55.

5 Калуга Н.С. Подходы к определению нецелевого и неэффективного использования бюджетных средств / Н.С. Калуга, Н.Ф. Кузовлева // Актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности и противодействия теневой экономики. Сборник научных трудов. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Научный консультант" (Москва). – 2018. – С. 100-105. – ISBN 978-5-907084-04-9.

6 Нестерович Н.В. Эффективность государственных закупок: «Экономика должна быть» / Н.В. Нестерович // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение. – 2015. – №40 [апрель/июнь]. – С. 56-63.

7 Тишутина О.И. Бюджетные расходы: вопросы эффективности, результативности и разработка системы показателей оценки / О. И. Тишутина, А.В. Михайлов // Проблемы современной экономики. Издательство: Общество с

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ограниченной ответственностью «Научно-производственная компания «РОСТ». – 2012. – №4. – С. 194-198.

8 Федченко Е.А. Формирование системы показателей эффективности использования бюджетных средств / Е.А. Федченко // Финансы: Теория и практика. Издательство: Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет). – 2016. – №2 (92). – С. 106-116.

9 Саунин А.Н. Эффективность бюджетных расходов: содержание понятия и методы определения / А.Н. Саунин // Государственный аудит. Право. Экономика. Издательство: Государственный научно-исследовательский институт системного анализа Счетной палаты Российской Федерации. – Москва, 2010. – №2. – С. 17-23.

10Савин К.Н. Об основных видах государственного аудита в сфере межбюджетных отношений / К.Н. Савин, Х.М.Х. Аль-Макзуми // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. Издательство: Тамбовский государственный технический университет (Тамбов). – 2019. – №2 (72). – С. 68-77.

11 Кохно П.А. Ценообразование на вооружение: методы управления / П.А. Кохно // Военная мысль. Издательство: Редакционно-издательский центр «Красная звезда» Министерства обороны Российской Федерации. – Москва, 2013. – №11. – С. 3-13.

12 Карепина О.И. К вопросу о показателях эффективности бюджетных расходов / О.И. Карепина // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. Ростовский государственный экономический университет. Издательство: Индивидуальный предприниматель Петрова Мария Григорьевна (Северный). Белгород. – 2015. – №7 (7). – С. 69-73.

13 Грачева А.А. Основные направления оценки эффективности использования бюджетных средств / А.А. Грачева, Д.В. Волков. // Уголовно-исполнительная политика и вопросы исполнения уголовных наказаний. Сбор-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

ник материалов Международной научно-практической конференции. В 2-х томах. – Издательство: Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний (Рязань). – 2016. – С. 998-1003.

14 Намитулина А.З. Эффективность бюджетных расходов, выделенных на реализацию оборонного заказа / А.З. Намитуллина, М.Н. Прокофьев // Вестник самарского университета. Экономика и управление. Издательство: Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева (Самара). – 2013. – №10 (111). – С. 197-202.

15 Электронный научный журнал «Вооружение и экономика». – 2018. – № 4 (46). – С. 41-49. URL: https://www.viek.ru/archive.html/ (дата обращения 24.03.2020).

16 Иванов А.В., Кузнецов О.В. Финансовые механизмы государственного оборонного заказа: состояние и развитие / А.В. Иванов, О.В. Кузнецов // Вестник финансового университета. 2015. – №5. – С. 19-28.

17 Курбанов А.Х. Банковское сопровождение государственного оборонного заказа: специфика и особенности реализации / А.Х. Курбанов, В.Е. Наружный, В.А. Плотников // Управленческое консультирование. – 2015. – №10. – С. 101-109.

18 СамуйловАО. Проблемы реализации Гособоронзаказа / А.О. Самуйлов, В.В. Дулин // Инновационное развитие предприятий в условиях нестабильной экономики: материалы Международной научно-практической конференции. Серия «Теория и практика организации промышленного производства». Издательство: Воронежский государственный технический университет. – Воронеж, 2016. – С. 102-107. – ISBN 978-5-7731-0479-7.

19 Кандыбко Н.В. Система размещения государственного оборонного заказа: состояние и направления развития / Н.В. Кандыбко // Вестник военного университета. – 2011. – №1(25). – С. 80-84.

20 Намитулина А.З. Повышение эффективности государственного финансового контроля в сфере высокотехнологичного оборонно-промышленного

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

комплекса / А.З. Намитулина, У.М. Беделова // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2016. – Т. 7, № 2 (26). – С. 48-53.

21 Шайбакова Л.Ф. Планирование и учет затрат на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по государственному оборонному заказу / Л.Ф. Шайбакова , Р.С. Паньшин // Московский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 29-39.

22 Электронный научный журнал «Вооружение и экономика». – 2012. – № 1 (17). – С. 58-65. – URL: https://www.viek.ru/archive.html/ (дата обращения 24.03.2020).

23 Артеменко Е.С. Разработка концептуального подхода эффективного ценообразования при формировании государственного оборонного заказа / Е.С. Артеменко, К.А. – Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2014. – № 1 (187). – С. 84-90.

24Косарев А.С. Государственная автоматизированная система сопровождения государственного оборонного заказа: экономические инструменты / А.С. Косарев // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. – 2017. – № 2. – С. 19-26.

25 Экономические критерии оценки эффективности использования государственной субсидии, выделенной на выполнение государственного задания: сб. науч. ст. по материалам научно-исследовательского семинара «Управление контрактной системой в сфере закупок города Москвы на основе принципа профессионализма заказчиков». Издательство: Центр образовательного и научного консалтинга (Индивидуальный предприниматель Трусова Людмила Александровна). – Чехов, 2016. – С. 121-124.

26 Особенности контроля затрат на научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы. Актуальные направления модернизации бухгалтерского учета, анализа и аудита в цифровой экономике: материалы научно-практического круглого стола по итогам НИР / под ред. В.В. Плотниковой. – Саратовский социально-экономический институт (филиал) федерального госу-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

дарственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова». – Саратов. – 2019 г. – С. 113-120. – ISBN: 978-5-4345-0502-4.

27 Молчанов И.Н. Финансовые основы формирования инновационного-потенциала / И.Н. Молчанов, Н.П. Молчанова // Теория и Практика. Издательство: Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет). – 2016. – №20 (4). – С. 56-65.

28 Продченко И.А. Основные проблемы разработки и реализации государственных программ по увеличению доли выпуска отечественным оборонно-промышленным комплексом импортозамещающих и инновационных товаров военного и двойного назначения (на примере радиоэлектронной промышленности России) / И.А. Продченко, В.Ю. Хахалев // Известия Российской академии ракетных и артиллерийских наук. Издательство: Научно-производственное объединение специальных материалов (Санкт-Петербург). – 2019. – №2 (107). – С. 28-33.

29 Итерационный метод оценки цены госконтракта на проектирование авиационной техники оборонного назначения / В.П. Панагушин [и др.] // Эффективное антикризисное управление. Издательство: Издательский дом «Реальная экономика» (Санкт-Петербург). – 2017. – №1 (100). – С. 36-41.

30Третьяков Р. М. Совершенствование государственной поддержки конкурентоспособных инвестиционных программ предприятий оборонных отраслей промышленности / Р.М. Третьяков // Теория и практика общественного развития. – 2013. – №1. – С. 355-357.

31 Дементиенко М.А. Особенности внешнего и внутреннего финансового контроля на предприятиях при исполнении гособоронзаказа / М.А. Дементиенко // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2016. – №4. – С. 55-58.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

32 Гузикова Л.А. Совершенствование моделей ценообразования в сфере государственного оборонного заказа / Л.А.Гузикова, А.М. Колесников, В.И. Шагун // Актуальные проблемы экономики и управления. – Издательство: Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения (Санкт-Петербург). – 2019. – №4 (24). – С. 75-81.

33 Молчанов Ю.Ю. Государственный оборонный заказ: обоснование цены контрактов / Ю.Ю. Молчанов // Законность. – 2014. – № 6 (956). – С. 36-39.

34 Левенцов А.Н. Совершенствование ценообразования на продукцию оборонзаказа / А.Н. Левенцов, В.А. Левенцов // ModernEconomySuccess. – 2017. – № 5. – С. 37-41.

35 Денисов В.Т. О ценообразовании на продукцию, изготавливаемую по госзаказу / В.Т. Денисов, Д.Д. Денисов, М.Н. Ильичева // Поволжский торгово-экономический журнал. Издательство: Саратовский институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет» (Саратов). – 2011 г. – №5. – С. 30-36.

36 Правиков Д.И. Применение технологии блокчейна и криптовалюты для обеспечения работ по государственному оборонному заказу / Д.И. Правиков, А.Ю. Щербаков // Системы высокой доступности. – 2017. – Т. 13, № 4. – С. 25-30.

37 Военно-техническое сотрудничество. Еженедельное издание Информационного агентства России «ТАСС». – 2019. – № 30 (1187). 22 – 28 июля. – 40 с.

38 Налбандян А.А. Сравнительный анализ опыта развитых стран в организации системы государственных закупок / А.А. Налбандян // Вестник российского университета дружбы народов. Серия: экономика. Издательство: Российский университет дружбы народов (РУДН). – Москва, 2013. – №S5. – С. 118-127.

39 Гриднева Ю.В. Зарубежный опыт в регулировании закупочной деятельности / Ю.В. Гриднева // Власть и управление на востоке России. Дальне-

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

восточный государственный университет путей сообщения. – 2016. – №2(75). – С. 158-162.

40 Курдюков А.А., Курдюков А.С. Анализ зарубежного опыта организации государственных оборонных закупок / А.А. Курдюков, А.С. Курдюков // Сборник «Проблемы управления в социально-гуманитарных, экономических и технических системах: сборник научных трудов преподавателей, аспирантов, магистров, студентов факультета управления и социальных коммуникаций». Под общей редакцией И.И. Павлова, ответственный за выпуск: Ильин О.Ю. – Том 1. Часть 2. Издательство: Тверской государственный технический университет. – 2015. – С. 97-106. – ISBN: 978-5-7995-0778-7.

41 Кордюков Р.Ю. Метод оптимизации размещения гособоронзаказа на предприятиях оборонно-промышленного комплекса / Р.Ю. Кордюков // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. – 2015. – №2. – С. 70-73.

42 Клочков В.В., Селезнева И.Е. Конкурентные механизмы снижения затрат в российской оборонной промышленности: эффективность и риски / В.В. Клочков, И.Е. Селезнева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Издательский дом «Финансы и кредит». – 2015. – № 45. – С. 2-17.

43 Институт общественных закупок в современной российской экономике: Монография / С.С. Шувалов, С.И.Черных, А.П. Филиппов, И.И. Смотрицкая [и др.] ; под ред. И.И. Смотрицкой, С.И. Черных. – М. – 2016. – 280 с.; ил. – ISBN 978-5-7228-0256-9.

44 Покровская В.В., Ускова Е.А. Современный зарубежный опыт в области развития государственных закупок / В.В. Покровская, Е.А. Ускова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – №3. – С. 25-38.

45Сравнительный анализ регулирования сферы государственных закупок в экономиках АТЭС / Баева М.А. [и др.] // Вестник АТЭС. Издательство: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Москва). – 2016. – №4 (02). – С. 26-41.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

46 Протас Е.В., Шорников Е.И. Основные проблемы реализации государственного оборонного заказа / Е.В. Протас, Е.И. Шорников // Вестник Московского университета МВД России. – 2013. – №2. – С. 111-115.

47 Авдийский В.И. Экономические аспекты развития и управления оборонно-промышленным комплексом в современных условиях / В.И. Авдийский, А.А. Бакулина, П.П. Топчий. – М.: КНОРУС. – 2018. – 202 с. – ISBN 978-5-406-06327-9.

48 Центр стратегических разработок : сайт. – URL: https://www.csr.ru/issledovaniya/atlas-kontraktnoj-sistemy/ (дата обращения 02.06.2019).

49 Смуров А.М. Проблемные вопросы реализации государственного оборонного заказа и возможные способы их решения / А.М. Смуров // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017. – № 4 (106). – С. 27-35.

50 Об утверждении перечня организаций, включенных в сводный реестр организаций оборонно-промышленного комплекса :приказ № 1828от 3 июля 2015 г. : Министерство промышленности и торговли Российской федерации. – URL: https://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/758.pdf (дата обращения 02.06.2019)

51 Реальное время : сайт. – URL: https://realnoevremya.ru/attachments/209/ (дата обращения 02.06.2019).

52 Шевченко И.В., Коробейникова М.С. Эффективность принятия управленческих решений в оборонно-промышленном комплексе России / И.В. Шевченко, М.С. Коробейникова // Экономика: теория и практика. – 2018. – № 2 (50). – С. 3-15.

53 Система государственных закупок: теоретический и практический аспекты : монография / Л.И. Юзвович, Н.Ю. Исакова, Ю.В. Истомина [и др.]. Под ред. Л. И. Юзвович, Н. Ю. Исаковой. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. – 2019. – 233 с. – ISBN 978-5-7996-2850-5.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

54 Уголок неба. Большая авиационная энциклопедия : сайт. – URL: http://www.airwar.ru/index.html/ (дата обращения 31.03.2020).

55 Балабан Е.И. Применение ценометрического метода определения стоимости серийных образцов боевой техники для выполнения долгосрочного исследовательского прогноза ее закупок / Е.И. Балабан, А.В. Гальченко, В.А. Тегин // Вооружение и экономика. – 2015г. – №1 (30). – С. 83-89.

56 Батьковский А.М. Эффективность использования производственного потенциала предприятий оборонно-промышленного комплекса / А.М. Батьковский, В.В. Клочков , А.В. Фомина // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. – № 11. – С. 57-60.

57 Мовтян Б.А. Роль корпоративного центра в повышении эффективности выполнения гособоронзаказа предприятиями ОПК / Б.А. Мовтян, Д.П. Данилаев // Организатор производства. – 2018. – Т. 26, № 3. – С. 44-56.

58 Попков Д.В. О необходимых мерах по повышению экономической эффективности предприятий ОПК / Д.В. Попков, В.А. Коцюбинский, С.Р. Коцюбинская // Экономическое развитие России. – 2017. – Т. 24, № 9. – С. 75-83.

59 Попков Д.В. Причины отсутствия стимулов к развитию у предприятий ОПК России / Д.В. Попков, В.А. Коцюбинский, С.Р. Коцюбинская // Экономическое развитие России. – 2017. – Т. 24, № 8. – С. 58-66

60 Остапенко С.Н. Сопоставительная оценка производительности труда промышленных предприятий ОАО «Концерн ПВО "Алмаз-Антей"» с аналогичными зарубежными компаниями / С.Н. Остапенко, А.А. Филатов // Вестник Томского государственного университета. – 2015. – № 400. – С. 245-252.

61 Бакулина А.А. Информационно-аналитическая подсистема нормирования труда в системе управления нормированием как инструмент экономии бюджетных расходов на государственный оборонный заказ / А.А. Бакулина, А.Г. Подольский, П.П. Топчий // Образование и право. – 2018. – № 3. – С. 231-239.

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

62 Колмыков В.А. Классификация факторов, влияющих на формирование производственной программы предприятий оборонно-промышленного комплекса / В.А. Колмыков, М.А. Рагозина // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева. – 2010. – № 3. – С. 138-143.

63 Караваев И.Е. Оборонно-промышленный комплекс России: восстановительный рост или инновационное развитие? / И.Е. Караваев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 22 (112). – С. 11-21.

64 Проблемы инновационного развития предприятий ОПК : межвузовский сборник статей по материалам IV Всероссийской научно-практической конференции «Социально-экономические и технические проблемы оборонно-промышленного комплекса: история, реальность, инновации», г. Арзамас, 28-29 ноября 2017 г. / Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева ; редколл.: О.В. Глебова (отв. ред.) [и др.]. – Нижний Новгород: НГТУ им. Р.Е. Алексеева, 2017. – 303 с. – ISBN 978-5-502-00968-3.

65 Newsli.ru : сайт. – URL: https://www.newsli.ru/news/ world /ekonomika /34039/ (дата обращения 20.08.2020).

66 Тюлягин. О сайтах, маркетинге, инвестициях, технологиях и будущем : сайт. – URL: https://tyulyagin.ru/ratings/voennye-byudzhety-stran-mira.html/ (дата обращения 02.02.2020).

67 Нравственное государство. От теории к проекту : научное издание / С.С. Сулакшин , В.Э. Багдасарян , М.В. Вилисов, М.С. Нетесова ; под общ. ред. С.С. Сулакшина. – М.: Наука и политика, 2015. – 424 С. – ISBN 978-5-906673-13-8

68 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 : Правительство Российской Федерации : Постановление от 2 декабря 2017 года № 1465. – URL: http://government.ru/docs/30409/(дата обращения 15.11.2020).

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты

Электронная библиотека по праву и экономике
https://право.информ2000.рф/uchebniki.htm

69 gozakaz.ru : сайт. – URL: https://gozakaz.ru/instrukcziya-po-registraczii-na-ast-goz/ (дата обращения 15.11.2020).

70 docplayer.ru : сайт. – URL: https://docplayer.ru/39420425-Kommentariy-k-federalnomu-zakonu-ot-29-dekabrya-2012-g-n-275-fz-o-gosudarstvennom- oboronnom-zakaze-postateynyy-vvedenie.html (дата обращения 15.11.2020).

71 nalog-nalog.ru : сайт – URL:https://nalog-nalog.ru/ analiz_ hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/kak_opredelit_rentabelnost_proizvodstva_formula/ (дата обращения 23.12.2020).

72 Об утверждении Методики расчета показателей производительности труда предприятия, отрасли, субъекта Российской Федерации и Методики расчета отдельных показателей национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» (с изменениями на 3 декабря 2020 года):Министерство экономического развития Российской ФедерацииПриказ от 28 декабря 2018 года N 748 – URL: http://docs.cntd.ru/document/552128236/ (дата обращения 23.12.2020)

73 Государственная Дума Федерального собрания Российской Федерации : офиц. сайт. – Москва. – URL: http://duma.gov.ru/news/28288/(дата обращения 03.12.2020).

74 О Правилах разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей : Правительство Российской Федерации : Постановление от 26 декабря 2013 г. № 1255 Москва. – URL: http://static.government.ru/media/files/41d4b14a9f6650a43347.pdf/ (дата обращения 03.12.2020).

75 Вертолеты России : сайт. – URL: https://rhc.aero/about (дата обращения 10.12.2020).

76 Корпорация ИРКУТ : сайт. – URL: https://www.irkut.com/about/ (дата обращения 10.12.2020).

77 ПРОТОН Пермские моторы : сайт. – URL: http://www.protonpm.ru/corporate/about/ (дата обращения 10.12.2020).

Вернуться в каталог дипломов по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management3/management3.htm
Полные тексты