

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Наружный Вячеслав Евгеньевич

начальник отдела

249 военное представительство

Министерства обороны РФ

г. Санкт-Петербург

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ, ПОСТАВЛЯЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИЯМИ «ВТОРЫМИ ПОСТАВЩИКАМИ» В ИНТЕРЕСАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

Аннотация: в статье рассматриваются организации «вторые поставщики», которые сегодня являются активными участниками выполнения государственного оборонного заказа, однако единый подход к определению стоимости поставляемой ими продукции отсутствует. В статье автором предлагается один из возможных вариантов определения себестоимости выполнения таких работ для реализации единого подхода к вопросу ценообразования, как непосредственно организацией «вторым поставщиком», так и государственным заказчиком вооружения и военной техники.

Ключевые слова: военная техника, государственный оборонный заказ, организация «второй поставщик», оборонно-промышленный комплекс, электронно-компонентная база.

Анализ отечественной контрактной системы показал, что весь контрактный процесс в российском оборонно-промышленном комплексе должен иметь предварительно разработанное методическое обеспечение, позволяющее решать задачи, стоящие перед различными элементами данной системы с низким уровнем

ошибки, не исключением являются и поставщики электронно-компонентной базы [2].

Организации «вторые поставщики» осуществляют обеспечение предприятий разработчиков и изготовителей радиоэлектронной аппаратуры (РЭА) специального назначения комплектующими электрорадиоизделиями (ЭРИ) и электротехнической продукцией в соответствии с «Перечнем групп и подгрупп изделий отечественного (импортного) производства, на которых была произведена проверка их системы качества. Другими словами, они не являются предприятиями промышленности и им не обязательно наличие производственных мощностей для выпуска продукции. Такого рода организации являются «перекупщиками», у которых закупленная ранее продукция (импортного, или отечественного производства) хранится на складе и ждёт отгрузки потребителю для выполнения государственного контракта в рамках ГОЗ.

В настоящее время, порядок обоснования величины затрат на продукцию, поставляемую в интересах оборонно-промышленного комплекса регламентирован Приказом Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации от 23 августа 2006 года №200 «Об утверждении порядка определения состава затрат на производство продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу». Он, в целом, описывает структуру затрат, необходимых для производства и реализации каждой единицы продукции. Однако ключевым словом здесь является «производство», что никак не распространить на деятельность «второго поставщика».

В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 14.06.2013 г. №976-р [6], на цены поставляемой «вторыми поставщиками» продукции, распространяется государственное регулирование, однако методика расчёта, порядок отнесения затрат на закупку, доставку и реализацию продукции не определён.

На рисунке 1 изображена типовая схема организационно-штатной структуры организации «второго поставщика». Из неё следует, что затраты на организацию закупки, доставку продукции и реализацию носят косвенный характер.

Учитывая, что приказ Минпромэнерго от 23.08.2006 г. №200 подразумевает отнесение накладных расходов процентом к фонду оплату труда основных производственных рабочих, по нормо-часам, либо по сметным ставкам, пропорционально выпуску [5], данный порядок не применим к организации, у которой отсутствуют производственные мощности.

Как известно, целью каждой коммерческой организации, является получение прибыли. В данной работе предлагается один из вариантов определения размера прибыли и компенсации затрат, понесенных организацией «вторым поставщиком» как участника выполнения государственного оборонного заказа.

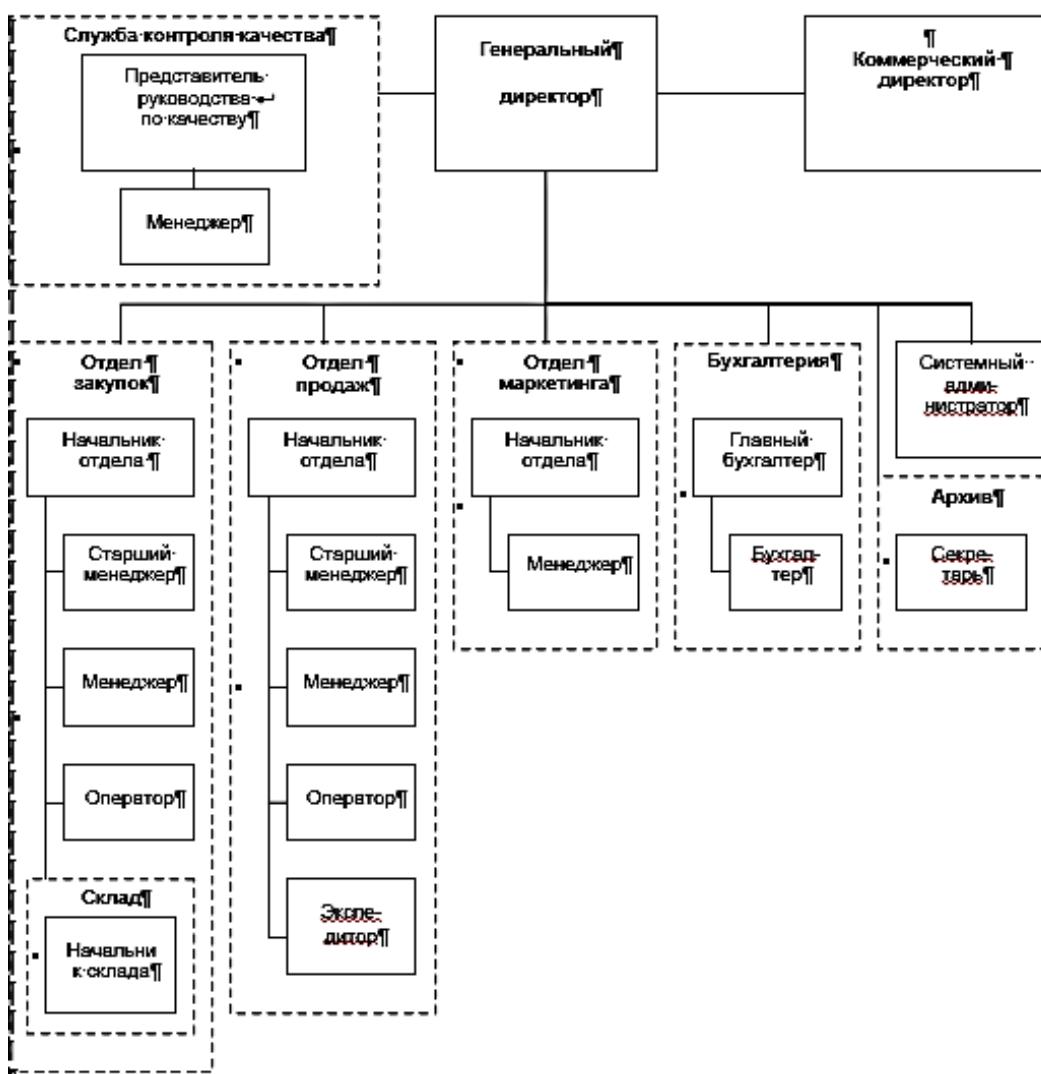


Рис. 1. Типовая схема организационно-штатной структуры организации «второго поставщика»

Источник: разработано автором.

В соответствии с Государственным стандартом Российской Федерации ГОСТ Р 51-303-99 «Торговля. Термины и определения» введем два определения, применимые к работе «вторых поставщиков»:

- *торговля* – вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей и продажей товаров и оказанием услуг покупателям [1];
- *торговая наценка* (Ндп: торговая наценка, торговая накидка) – элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли [1].

С учетом изложенного можно сделать обоснованный вывод, что для определения цены продажи товара, организации необходимо определить именно размер торговой наценки, относимый на закупочную стоимость продукции. Для определения уровня торговой наценки автором предлагается провести анализ фактически понесенных организацией затрат (подтвержденных материалами первичной бухгалтерской отчетности), в части:

- сумм, уплачиваемых в соответствии с договором поставщику;
- затрат по доведению материально-производственных запасов (например, переупаковка);
- затрат по заготовке и доставке материально-производственных запасов;
- фонда оплаты труда административно-управленческого персонала;
- размеров налогов и сборов, понесенных организацией в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- расходов на содержание и ремонт зданий (помещений), инвентаря и другого имущества общехозяйственного назначения, командировки и т.д.

При рассмотрении материально-производственных активов, необходимо разделить их на активы, предназначенные для продажи, а также используемые для управленческих нужд организации. С целью предотвращения мультипликативного роста стоимости продукции, считается целесообразным не включать в стоимость затраты на информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением материально-производственных запасов (МПЗ).

Для определения уровня торговой наценки предлагается анализировать понесенные организацией затраты в отчетном периоде (квартал, полугодие, год), проанализировав который можно калькулировать размер понесенных косвенных затрат. Однако самым достоверным подсчётом является годовой период оценки, т. к. МПЗ подлежат учёту в бухгалтерском балансе по стоимости, определяемой исходя из используемых способов оценки [4]. При этом предлагается при расчёте размера таких затрат руководствоваться номенклатурой общехозяйственных затрат, указанной в приложении №6 к Приказу Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации от 23 августа 2006 года №200.

Одновременно мы определяем закупочную стоимость отгруженной продукции за отчётный период. Руководствуясь планом счетов организации, оцениваются суммы начисленной торговой наценки, отражённые при принятии товаров к бухгалтерскому учету по кредиту счета 42 «Торговая наценка» в корреспонденции с дебетом счета 41 «Товары» субсчет 41-2 «Товары в розничной торговле».

Формула для дальнейшего расчёта себестоимости выполнения поставки продукции представлена ниже:

$$TH = \frac{K3}{C3 \times 100\%} \quad (1)$$

где ТН – торговая наценка (%);

СЗ – стоимость закупки продукции (руб.);

К3 – размер косвенных затрат, понесенных поставщиком (руб.).

В соответствии с требованиями постановлением Правительства РФ от 04.05.2012 г. №441 «О некоторых вопросах определения начальной цены (цены) государственного контракта по государственному оборонному заказу», размер прибыли (рентабельности) определяется по каждому отдельному договору, в размере 1% от привнесенных затрат, т. е. в нашем случае, от стоимости закупки комплектующих изделий. Формула для определения окончательной наценки по отдельному договору приведена ниже:

$$TH = \frac{K3}{C3 \times 100\%} + 0,01C3 \quad (2)$$

Подводя итог, можно сделать следующие выводы:

- 1) предложенная методика расчета себестоимости обеспечит единую правовую базу определения себестоимости продукции, поставляемой организациями «вторыми поставщиками» в рамках государственного оборонного заказа;
- 2) использование поставщиками и заказчиками единого подхода к ценообразованию ограничит мультипликативный рост стоимости электронно-компонентной базы, вызванный многократной перекупкой продукции между поставщиками [3].

Список литературы

1. Государственный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 51-303-99.
2. Князьнеделин Р.А. Государственный заказ как инструмент промышленной политики в оборонно-промышленном комплексе: теория и практика / Р.А. Князьнеделин, А.Х. Курбанов, В.А. Плотников. – 2013. – 145 с.
3. Князьнеделин Р.А. Импортозамещение в оборонно-промышленном комплексе. Правильный ли выбран путь? / Р.А. Князьнеделин, В.Е. Наружный // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика – 2014 – С. 201–205.
4. ПБУ 5/01 «Учёт материально-производственных запасов».
5. Приказ Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации от 23 августа 2006 года №200 «Об утверждении порядка определения состава затрат на производство продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу».
6. Распоряжение Правительства РФ от 14.06.2013 г. №976-р «Об утверждении перечня продукции по государственному оборонному заказу, на которую распространяется государственное регулирование цен (за исключением ядерного комплекса)».