

**The profit in the price of products supplied under the state defense order**  
**Bykov A.<sup>1</sup>, Kapelyukha D.<sup>2</sup>**  
**Прибыль в цене продукции, поставляемой в рамках государственного**  
**оборонного заказа**  
**Быков А. В.<sup>1</sup>, Капелюха Д. Д.<sup>2</sup>**

*Быков Алексей Викторович / Bykov Alexey - главный специалист;  
Капелюха Дарья Дмитриевна / Kapelyukha Darya - специалист 2 категории,  
Федеральное государственное унитарное предприятие «Организация «Агат», г. Москва*

**Аннотация:** в работе рассмотрены основные теоретические положения категории «прибыль» по продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу (ГОЗ) и приведены особенности определения прибыли в отрасли с государственным регулированием.

**Abstract:** the paper deals with the main categories of «profit» on state defense contracts and argues features of profit calculation in government regulation sector.

**Ключевые слова:** государственный оборонный заказ, прибыль, рентабельность, государственные закупки.

**Keywords:** profit, defense contracts, profitability.

В современных условиях хозяйствующие структуры являются объектом внимания не только государства, но и обширного круга участников рыночных отношений, которые прямо или косвенно заинтересованы в результатах его деятельности, в том числе в росте прибыли предприятия. Интерес государства заключается в увеличении налоговых платежей, аккумулируемых в государственном бюджете. Инвесторы заинтересованы в получении доходов от участия в деятельности предприятия. В свою очередь для трудового коллектива предприятия прибыль является источником производственного и социального развития. Поэтому анализ и исследование факторов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий, является одной из актуальных проблем в современных условиях.

Изучение проблем планирования, анализа и распределения прибыли, вопросов их совершенствования, имеют первостепенное значение для эффективного функционирования предприятий в условиях развития рыночных отношений. Решение этой проблемы предполагает научное обоснование практической разработки экономических методов повышения прибыльности и рентабельности промышленных предприятий.

В СССР понятие рентабельность предприятия понималась его доходность или прибыльность. При этом такой рентабельности противопоставляли народнохозяйственную рентабельность, отличительной чертой которой считают непрерывное бескризисное развитие социалистического народного хозяйства [1].

Большая группа советских экономистов связывает сущность рентабельности с категорией прибыли. По их мнению, рентабельность как категория объективно существует лишь потому, что имеется другая экономическая категория - прибыль. Поэтому в своих работах рентабельность они рассматривают в органической связи с прибылью [8].

Другая часть советских экономистов связывала функционирование категории рентабельности не только с прибылью, но и с чистым доходом общества [7].

В западной экономической науке развитие теорий прибыли получили более широкое распространение. Крайне интересны работы Й. Шумпетера и Ф. Найта, связывающие происхождение прибыли со спецификой предпринимательской деятельности и, в частности, с сопровождающим ее хозяйственным риском [3]. Между тем, все вышеперечисленные теории, включая и теорию «неопределенности» Ф. Найта, малопригодны для анализа реальных условий хозяйствования, поскольку ограничивают себя условиями идеальной конкуренции и не учитывают процесс монополизации экономики. Этим объясняется развитие другой линии анализа теории прибыли, связанной с так называемой «теорией монополистической конкуренции», разрабатываемой Э. Чемберлином [11].

Впоследствии появляются теории, считающие, что иногда поведение хозяйствующего субъекта невозможно объяснить, если исходить из предположения, что он просто максимизирует определенную величину - в ряде случаев максимальная стратегия непригодна, так как она не приводит к максимальному выигрышу.

Одной из таких теорий стала «теория игр». Например, Р. Льюис и Х. Райфа считают, что краеугольным камнем в решениях является теория полезности, но последняя не всегда совпадает с прибылью [6]. Параллельно с теорией игр развиваются другие направления теории прибыли, оспаривающие концепцию максимальной прибыли как основного критерия поведения фирмы и выдвигающие альтернативные

критерии. В качестве главного из них понимается так называемая «удовлетворительная прибыль», сочетающаяся с максимизацией продаж.

По мнению У. Баумоля, удовлетворительная прибыль - это некоторый примерно определяемый уровень прибыли, который является приемлемым с точки зрения длительного периода, и обеспечивает достаточные дивиденды, чтобы сделать акции привлекательными для потенциальных акционеров, и достаточный остаток прибыли для финансирования текущих планов [12]. К. Боулдинг определяет норму прибыли как «гомеостатическую переменную». Если прибыль падает ниже гомеостатической нормы, то это активизирует всякого рода действия, направленные на повышение уровня рентабельности, и напротив, превышение «разумной» нормы снижает эту активность [4].

Несмотря на некоторые успехи, теории альтернативного прибыли критерия поведения фирмы трудно представить удавшимися: так и не удалось сформулировать сколько-нибудь определенного понятия «удовлетворительного уровня» прибыли.

И, наконец, в последние десятилетия в рамках школы современного институционализма, разрабатывается понятие трансакционных и трансформационных издержек [13], причем, «развивается тезис о том, что основной целью и результатом функционирования экономических институтов капитализма является минимизация трансакционных издержек». Однако, Уильямсон делает оговорку, что указанная экономия есть лишь средство, а не конечная цель, хотя постоянно подчеркивает необходимость стремления к суммарной минимизации трансакционных и производственных издержек.

Таким образом, современная западная теория прибыли характеризуется сочетанием различных представлений об экономическом содержании этой категории и закономерностях ее образования. Пожалуй, единственная схожесть наблюдается в отношении трактовки социальной природы прибыли в полном отрицании ее эксплуататорского характера и признания ее правомерной.

Вследствие того, что государственный оборонный заказ (ГОЗ) в любом государстве является элементом государственного регулирования, то количество предприятий, участвующих в процессе выполнения ГОЗ, способных выполнить производство, осуществить поставку серийной продукции или оказать услуги с учётом требований государственного заказчика по каждому виду продукции, услуг, крайне мало.

В основе оценки нормативов рентабельности для государственных контрактов (договоров) по государственному оборонному заказу (ГОЗ) лежит представление о том, что вся полученная от их деятельности прибыль должна быть направлена на перспективное развитие данной организации с учётом перспектив развития экономики государства в соответствии с планами социально-экономического развития.

Полученная прибыль может быть использована по следующим направлениям:

- выполнение работ (оказание услуг), направленных на создание научно-технического задела предприятия и финансируемые за счёт прибыли, полученной по итогам предыдущего отчётного периода;
- модернизация технологических линий и развитие передовых технологий;
- выплата процентов по банковскому кредиту, взятому в кредитной организации для пополнения оборотных средств предприятия;
- формирование системы стимулирования и удержания персонала (доплаты, премии за качество труда, программы повышения квалификации, жилищное строительство (субсидии) и т.д.;
- решение иных задач, необходимых для развития организации в направлении поставленных государством целей;
- отчисления части прибыли на счета резервного фонда государственной корпорации.

Таким образом, общая рентабельность организации должна обеспечить прибыль в объёме, необходимом для достижения перечисленных целей.

Установление нормативного уровня рентабельности является элементом государственной промышленной политики в отраслях экономики, продукция которых подлежит обязательному государственному регулированию.

Так, если государство для данной программы устанавливает предельный уровень бюджетных ассигнований, то тем самым определяется общая предельная стоимость реализации продукции и услуг в рамках данной программы. Поскольку финансирование государственных программ и инвестиционных планов, бюджетов предприятий в большинстве случаев имеет долгосрочный характер, то возникает необходимость согласования во времени размеров получаемой прибыли с бюджетом собственных затрат на развитие.

Установление нормативов рентабельности является важным инструментом регулирования развития предприятия. Однако с ростом плановой рентабельности по государственному заказу увеличивается стоимость продукции и соответствующих статей бюджетных расходов, что необходимо учитывать при формировании ведомственной структуры расходов федерального бюджета на очередной год и среднесрочный период.

Выходом из данной ситуации может стать регламентация норматива планового снижения

себестоимости.

В соответствии с пунктом 35 Положения об определении начальной (максимальной) цены государственного контракта, а также цены государственного контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), при осуществлении закупок товаров, работ, услуг по государственному оборонному заказу, утверждённое Постановлением Правительства от 28 апреля 2015 года №407 «в случае представления предполагаемым поставщиком (исполнителем, подрядчиком) государственному заказчику документов, подтверждающих необходимость направления части прибыли от выполнения государственного контракта на цели развития производства для эффективного выполнения заданий государственного оборонного заказа, в том числе предусматривающие уменьшение трудоемкости, материалоемкости и энергоёмкости производства, общепроизводственных и общехозяйственных расходов, прибыль в составе цены товаров (работ, услуг) не может превышать 1 процента затрат предполагаемого поставщика (подрядчика, исполнителя) на оплату покупных комплектующих изделий (полуфабрикатов) и работ (услуг) других исполнителей государственного оборонного заказа, участвующих в выполнении государственного контракта, и 25 процентов остальных затрат такого поставщика (подрядчика, исполнителя) на производство товаров (работ, услуг) по государственному контракту».

Однако данным пунктом Положения установление размера рентабельности схеме «25+1» допускается только для единственных исполнителей, поставщиков продукции. Следовательно, в целях сохранения потенциала предприятия, целесообразно рассмотреть возможность увеличения верхней границы интервала рентабельности до 30% до единственных поставщиков продукции, и 25% для поставщиков, определяемых по конкурсу. Однако данная мера должна быть усилена требованием к предприятиям к повышению производительности труда, снижением энергоёмкости, трудоемкости, материалоемкости производства иначе расходование бюджетных средств может оказаться неэффективным[10], а предприятие подвергнуться проверке контрольных органов[9].

Таким образом, можно говорить о возможном диапазоне значений плановой рентабельности, в рамках которого государство в лице государственного заказчика может стимулировать развитие предприятия (отрасли). Его минимальным уровнем следует считать рентабельность, обеспечивающую минимальный уровень инновационной активности, направленной исключительно на снижение себестоимости существующей продукции. Максимальным уровнем рентабельности предприятия следует считать данные по отраслям-лидерам в отрасли.

В соответствии со статьёй 10 Федерального закона от 05 апреля 2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» затратный метод заключается в определении начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), как суммы произведенных затрат и обычной для определенной сферы деятельности прибыли. При этом учитываются обычные в подобных случаях прямые и косвенные затраты на производство или приобретение и (или) реализацию товаров, работ, услуг, затраты на транспортировку, хранение, страхование и иные затраты.

В соответствии со статьёй 11 Федерального закона от 05 апреля 2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» информация об обычной прибыли для определенной сферы деятельности может быть получена заказчиком исходя из анализа контрактов, размещенных в единой информационной системе, других общедоступных источников информации, в том числе информации информационно-ценовых агентств, общедоступных результатов изучения рынка, а также результатов изучения рынка, проведенного по инициативе заказчика.

С учётом требования норм действующего законодательства можно описать общий алгоритм оценки нормативного уровня рентабельности:

1. Составление программы развития предприятия с учётом изменений прогноза социально-экономического развития государства.
2. Прогнозирование затрат (себестоимости) производства продукции по ГОЗ в условиях нестабильности.
3. Определение минимального значения рентабельности на уровне не ниже среднеотраслевого показателя по видам продукции.
4. Оценка возможностей реализации программы развития предприятия в рамках планируемого бюджета с учётом возможного привлечения заёмных средств.
5. При дефиците ресурсов возможно увеличение нормы рентабельности, но не более максимального в соответствии с действующим законодательством показателя или пересмотр программы развития в направлении сокращения расходов.
6. При избытке ресурсов производится сравнение заданной рентабельности с показателями предприятий-лидеров. Сверхвысокая рентабельность требует её сокращения до уровня лидеров.

При этом следует отметить, что при расчёте рентабельности по определённому виду работ целесообразно исключить амортизацию основных средств и нематериальных активов из суммы затрат, от которых производится расчёт рентабельности поскольку амортизация является источником средств для развития организации.

Так, Куницына С.Ю. рассматривает амортизацию как инструмент высвобождения капитала предприятий[5]. Афанасьев С.А рассматривает амортизацию как один из источников инвестиций для обновления (приобретения) основных средств[2]. Он подчёркивает, что инвестиционная политика в значительной мере зависит от величины источников финансирования инвестиций, а значит, и от принятого организацией способа начисления амортизации.

Начисленная амортизация характеризуется величиной амортизационных отчислений, включенных в текущие издержки в отчетном году. Величина накопленной амортизации определяется путем суммирования ежегодно начисляемых амортизационных отчислений, учитываемых в бухгалтерских балансах предприятий. Размер нормативного совокупного амортизационного фонда в этом случае соответствует сумме накопленной амортизации с учетом срока использования основных средств. Отношение размера нормативного совокупного амортизационного фонда к объему основного капитала характеризует (в рамках принятой российской терминологии) коэффициент износа основного капитала.

### *Литература*

1. «Академия наук СССР». Институт экономики. «Политическая экономия» учебник. Государственное издательство политической литературы, 1954.
2. *Афанасьев С. А.* Амортизация как внутренний источник инвестиций для обновления основных средств [Текст] / С. А. Афанасьев // Молодой ученый. — 2014. — №4.2. — С. 13-15.
3. *Блюмин И. Г.*, Критика буржуазной политической экономии. Т.1. - М.,1962.
4. *Булдинг К.* Общая теория систем - скелет науки // Исследования по общей теории систем. — М.: Наука, 1969.
5. *Куницына С. Ю.*, Амортизационные отчисления как инструмент высвобождения капитала предприятий – Иркутск, Известия ИГЭА, 2005, №1 (42).
6. *Льюс Р., Райфа Х.* Игры и решения.- М., 1968.
7. *Масленников В. И., Афремов В. М.* Экономические методы определения рентабельности в промышленности: Вопросы методологии рентабельности. - М.: Финансы и статистика, 1975
8. О системе категорий и законов политической экономии / Под ред. Н. А. Цаголова.- М.: Изд-во Московского ун-та, 1963. - С.150-151; *Медведев В.А.* Социалистическое производство: Политико-экономическое исследование. - М.: Экономика, 1981
9. *Паненков А. А.* Новые задачи оборонно-промышленного комплекса России требуют дальнейшей оптимизации структуры надзорно-контрольных органов (часть 1) /Военно-юридический журнал, Москва, 2015, N 8.1
10. *Свининых Е. А.* Правовое регулирование закупок организациями оборонно-промышленного комплекса товаров, работ и услуг для выполнения государственного оборонного заказа /Военно-юридический журнал, Москва, 2014, N 8.
11. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости)/ Пер, с англ. - М.: Экономика, 1996.
12. Экономическая теория и исследование операций. М. Прогресс,1965
13. *Эрроу К.* Информация и экономическое поведение// Вопросы Экономики, 1995.