

Максим Овчинников: предприятия ОПК и госзаказчики должны тщательно прорабатывать условия госконтрактов

13 июля 2018, 12:13

Об особенностях государственного регулирования цен в сфере ГОЗ рассказали представители антимонопольного ведомства в рамках конференции «Гособоронзаказ. Закупки, ценообразование, казначейское сопровождение, отдельный учет» 12 июля 2018 года в Сочи

Спикеры обсудили актуальные вопросы применения Положения о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по гособоронзаказу, утвержденного Постановлением Правительства № 1465.

Заместитель начальника Управления методологии в сфере ГОЗ Камилла Тавакова в своем выступлении отметила, что одним из основных нововведений Постановления Правительства РФ № 1465 является введение четких критериев применения того или иного метода ценообразования в зависимости от вида и характеристик продукции. Так, метод анализа рыночных индикаторов применяется, если продукция является биржевым товаром, соответственно, на нее имеются биржевые котировки, или если есть официальная статистическая информация Росстата о ценах на такую продукцию. Указанный метод не используется для определения цен на вооружение и военную технику. В случае если метод анализа рыночных индикаторов не применим, и при этом на рынке обращается сравнимая продукция, используется метод сравнимой цены.

[photo_944]

Затратный метод используется только в случае, когда конкуренция на рынке отсутствует и не применимы другие методы ценообразования, предусмотренные Постановлением Правительства № 1465. Индексный метод ценообразования применяется в отношении серийной продукции, если ранее была установлена базовая цена затратным методом.

Замруководителя антимонопольного ведомства Максим Овчинников подчеркнул, что Постановление Правительства РФ № 1465 устанавливает прямой запрет на использование нерыночных методов ценообразования при возможности применения метода анализа биржевых индикаторов и метода сравнимой цены.

Отдельно спикер остановился на методе индексации базовой цены:

«Актом предусмотрено, что если ранее была установлена базовая цена, то никакой другой метод кроме индексации цены не может быть использован. В случае если не изменились существенные условия поставки, при которых формировалась базовая цена. Необходимо отметить, что вся экономия, полученная предприятиями за счет оптимизации и снижения затрат, например, при улучшении работы с кооперацией, остается в их распоряжении. При этом в случае применения индексного метода цена для заказчика будет

прогнозируема и соответствовать плановым значениям».

Базовая цена определяется затратным методом и подлежит пересмотру в случае изменения себестоимости более чем на 5 процентов в силу одного из следующих факторов: существенного изменения объема производства продукции, внесения изменений в конструкторскую и/или техническую документацию по требованию заказчика, изменения законодательства, курса рубля к иностранным валютам, либо объема и состава затрат на подготовку и освоение производства.

В ходе обсуждения метода индексации по статьям затрат спикер обратил внимание участников конференции на возможность возмещения затрат на определенную продукцию, закупаемую у единственных поставщиков, по согласованию с заказчиком. В частности, это касается некоторых видов комплектующих изделий, например, закупаемых у зарубежных поставщиков.

Замруководителя антимонопольного ведомства призвал представителей предприятий ОПК внимательнее отнестись к вопросам проработки условий контрактов на поставку продукции по ГОЗ.

«Очень важно, чтобы в государственном контракте были четко прописаны те принципы и методы, которые используются при переводе ориентировочной цены в фиксированную. В противном случае предприятия не смогут защищать свои права в спорах с госзаказчиком. Должно быть четко обозначено, какие статьи затрат индексируются, какие величины расходов не подлежат индексации и рассчитываются с использованием нормативов. Также необходимо указывать конкретный перечень наименований продукции, затраты на которую определяются исходя из фактических расходов. Должно быть определено, на какой стадии это происходит и какой регламент при этом предусмотрен», - подчеркнул спикер.

Как отметил Максим Овчинников, управление ценовыми рисками полностью лежит на предприятии:

«Без управления контрактными отношениями и ценовыми рисками вы никогда не сможете добиваться результата в части снижения издержек, повышения своей эффективности и, соответственно, прибыли. Недобросовестные поставщики не должны перекладывать риски на плечи заказчика. Тем более если производство продукции авансируется. Необходимо обеспечить, чтобы авансы использовались с максимально большой отдачей. Кроме того, следует переходить на долгосрочные контракты, особенно при поставках серийной продукции».