



ПЛАТФОРМА «АРМАТА» — ГЛАВНАЯ СЕНСАЦИЯ ПАРАДА ПОБЕДЫ. ЕЕ ПОСТАВКИ В ВОЙСКА НАЧАЛИСЬ УЖЕ В НЫНЕШНЕМ ГОДУ

оборудования. Таким образом, новое законодательство должно предотвращать необоснованное завышение цен при выполнении гособоронзаказа.

РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ ВОЗМУЩЕНИЯ Однако при всем благих намерениях, которые правительственные органы вложили в новый закон о гособоронзаказе, исполнительной стороной он был принят далеко не однозначно. Для некоторых предприятий оборонного сектора ряд новаций нового закона настолько осложнил существование, что они даже стали выступать за его отмену. Так, весной заместитель генерального директора Саратовского электроприборостроительного завода им. Серго Орджоникидзе Марк Ставицкий на расширенном заседании совета общественной палаты Саратовской области заявлял, что новый закон фактически препятствует выполнению гособоронзаказа. Наиболее проблемным местом нового закона, по мнению господина Ставицкого, стало нововведение, по которому деньги на выполнение гособоронзаказа должны аккумулироваться на спецсчетах и не могут использоваться как собственные средства предприятия. «Расплачиваться за энергоресурсы, по зарплате можно только с общего счета, где могут быть деньги, не связанные с выполнением оборонзаказа, — говорил Марк Ставицкий. — Количество счетов резко возросло, что требует дополнительных людей и расходов, не предусмотренных никакими бюджетами. Со спецсчета можно заплатить только 50% налогов. Запрещается опережающая закупка материалов и комплектующих. Платить процентные ставки, погашать кредиты невозможно. Сейчас боль-

шинство предприятий, у которых гособоронзаказ превышает 70%, остановили свои инвестиционные программы и закупку деталей». По его мнению, если следовать букве закона, то наказан может быть любой завод и любой подрядчик, потому что выполнить требования, не остановив производство, нельзя.

Понятно, что оценки заместителя гендиректора Саратовского завода далеко не все представители предприятий оборонного комплекса разделяют в полной мере. Однако многие согласны, что новый закон осложнил работу предприятия по выполнению гособоронзаказа. Так, первый вице-президент Союза машиностроителей России, первый зампред думского комитета по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству Владимир Гутенев, выступая недавно на заседании совета Торгово-промышленной палаты России по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России, также заявил о необходимости пересмотра пункта нового закона, касающегося ценообразования в оборонно-промышленном комплексе. По его мнению, закон, несмотря на внесенные некоторые из-

менения, остается сложным для применения на практике. Например, в части возмещения головному исполнителю расходов, связанных с формированием за счет собственных средств запасов материалов, покупных изделий, а также запаса продукции с длинным технологическим циклом производства. По словам господина Гутенева, в числе нерешенных проблем — сроки рассмотрения расчетно-калькуляционных материалов по определению начальных цен контрактов и выдача заключений по начальным ценам госконтрактов в рамках плановых заданий ГОЗ. Сегодня, по мнению депутата, они недопустимо длительные. «В итоге цена контракта может по окончании согласований значительно отличаться от той, которая экономически обоснована в период изготовления изделий, — говорит Владимир Гутенев. — Необходимо законодательно закрепить порядок и сроки рассмотрения заказчиком расчетно-калькуляционных материалов и выдачи заключений по уровню цен госконтрактов с приложением необходимых обоснований исключения затрат из себестоимости».

Нередко производители сталкиваются с несоответствием индексов цен долгосрочных государственных кон-

трактов и фактического уровня инфляции. Дело в том, что не все промежуточные поставщики готовы принимать предложенные индексы, в то время как головной исполнитель ограничен жесткими рамками контракта в части формирования цены, сроков поставки и авансирования. Это может негативно отразиться на финансовых результатах прежде всего головного исполнителя.

Другой проблемный вопрос — авансирование по госконтрактам. С 2015 года общий объем авансирования снизился с 80% до 50% от стоимости ежегодного объема поставки продукции. В ходе контрактно-договорной работы наблюдается отказ поставщиков от зеркальных условий авансирования. Большинство поставщиков настаивают на авансировании в размере значительно большем, чем 50%, и часто требуют окончательного расчета по уведомлению о готовности комплектующих к отгрузке, тогда как госконтракт предусматривает окончательный расчет после отгрузки партии изделий генеральному заказчику. Соответственно, головным исполнителям для восполнения недостатка оборотных средств приходится привлекать заемные средства (кредиты банка), что ухудшает плановые экономические показатели выполнения ГОЗ.

Впрочем, притом, что нерешенных проблем в сфере гособоронзаказа остается сегодня немало, первый вице-президент Союза машиностроителей России считает, что реальные подвижки в их решении есть. «Идет конструктивное взаимодействие с Министерством обороны, и, главное, взаимодействие консолидировано в единое мнение и единые предложения, — полагает Владимир Гутенев. — Все это вселяет уверенность, что вопросы будут пусть и не сразу все, но сниматься, а значит, повысится результативность предприятий, работающих по гособоронконтрактам, и качество исполнения этих контрактов».

ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВЫПУСКАЮЩИЕ ВОЕННУЮ ТЕХНИКУ, ПРОИЗВОДЯТ И ГРАЖДАНСКУЮ ПРОДУКЦИЮ



В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА ТЕКУЩЕГО ГОДА УВЗ ИСПОЛНЯЕТ 92 ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНТРАКТА