

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ГРУППЫ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ТОВАРОВ

Молеванов А.С., преподаватель
каф. «Тактика и общевойсковая подготовка»
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

Возрастающая роль государственного регулирования ценообразования на продукцию военного назначения (ПВН) при решении вопросов военной безопасности, вызвана ограниченностью финансовых ресурсов, в условиях роста затрат на обеспечение жизненного цикла оборонной продукции, в результате ее постоянного усложнения, а также недостаточного рыночного саморегулирования.

Для обеспечения своей внешней безопасности государства тратят значительные бюджетные суммы, так ежегодно на эти цели большая часть стран, входящих в Североатлантический Альянс направляет около 2% ВВП, Республика Беларусь – около 1%.

Из-за наличия входных барьеров для производителей и потребителей ПВН рынок вооружений можно считать монопольным, что приводит к необходимости формирования цен затратным методом, а не под воздействием рыночного механизма. В данных условиях отсутствуют стимулы для снижения затрат производителями.

В США недостатки затратного метода нивелированы экономическими инструментами, заменителями рыночного механизма и конкуренции – широко применяется материальное стимулирование в целях контроля и снижения издержек производства.

Сравнительный анализ ценообразования на оборонную продукцию в Беларуси и России показывает на отсутствуют в обеих странах методик ценообразования, являющиеся «заменителями конкуренции».

В Российской Федерации отсутствие заменителей компенсировано вовлечением в процесс регулирования Федеральной антимонопольной службы и значительным количеством применяемых административных методов регулирования ценообразования через

себестоимость ПВН. В Республике Беларусь механизм отнесения затрат на себестоимость ПВН, полностью отданы на откуп субъекту хозяйствования, тем самым усугубляя недостатки затратного метода ценообразования.

Анализ цен отдельных контрактов показал, что наибольший удельный вес в их структуре занимают условно-постоянные расходы, достигающие 53,0 процентов, что выше среднего значения по республике, а также их значительное влияние на изменение фактической цены контрактов.

Вышеизложенное показывает, что:

действующая система ценообразования на продукцию военного назначения имеет пробелы, не урегулированные законодательством и неподвластных законам рыночной экономики;

в структуре цены на ПВН наибольший удельный вес принадлежит накладным расходам и прямым материальным затратам.

Наиболее эффективным способом управления процессом является воздействие на значимые и одновременно управляемые его элементы. Таким образом работа по совершенствованию механизма государственного регулирования ценообразования на ПВН в Республике Беларусь должна строиться на балансе административных и экономических методов регулирования.

Список литературы

1. Бахарев, Г.А. Ценообразование на продукцию оборонного назначения: учебное пособие/ Г.А.Бахарев, В.Н.Питерцев – Москва: Изд-во ВУ, 2015. – 228 с.

2. Правила ведения организациями, выполняющими государственный заказ за счет средств федерального бюджета, раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: постановление Правит. Российской Федер., 19 января 1998 г. № 47 // Консультант Плюс: Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2018.

3. Порядок определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу [Электронный ресурс]: приказ Мин. пром. и энерг. Российской Федер., 23 авг. 2006 г. № 200 // Консультант Плюс: Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2018.
УДК 314.15 (1-6СНГ)