

ГОСОБОРОНЗАКАЗ ВЫПОЛНИМ! БЛАГОДАРЯ ИЛИ ВОПРЕКИ?!



Поправки в Федеральный закон №275 "О гособоронзаказе" вступили в силу с 1 сентября текущего года, но до сих пор нет четкого понимания, как реализовать на практике новый механизм финансирования. Это вызывает серьезную озабоченность руководителей оборонных предприятий. Своими размышлениями по проблеме правового регулирования ГОЗ поделился генеральный директор АО "Арзамасский приборостроительный завод имени П.И. Пландина", депутат Законодательного Собрания Нижегородской области Олег Лавричев.

Необходимость модернизации правового регулирования ГОЗа в действительности назрела давно. Поправки к 275-ФЗ "О государственном оборонном заказе", по мнению их авторов, призваны существенно изменить сложившуюся в последние годы неблагоприятную ситуацию с финансированием гособоронзаказа. Однако на деле все получилось с точностью до наоборот. По новым механизмам финансирования контрактов по ГОЗу уже сегодня выявлен ряд существенных проблем, негативно влияющих не только на выполнение ГОЗ, но

и на экономическое состояние предприятий ОПК.

По состоянию на сегодняшний день, 9 декабря, у нас нет ни одного договора на 2016 год с ключевыми головными исполнителями, доля поставок которых превышает 60%, а значит, нет и авансов от заказчиков. По этой причине мы просто физически не успеем заключить договоры с контрагентами и закупить материалы, комплектующие, срок изготовления которых порой достигает более полугода после предоплаты, тогда как по условиям госконтрактов мы должны поставлять продукцию уже с января 2016г. Но из-за отсутствия авансов мы не сможем своевременно создать производственные заделы по деталям, узлам и в итоге отгрузить продукцию в требуемые сроки. Ведь любая оплата должна вестись "окрашенными" деньгами, соответственно, и мы должны своим контрагентам производить платежи "окрашенными" средствами. Так как на сегодня нет авансов, необходимо переносить сроки поставки готовой продукции. Но многие головники не позволяют переносить сроки, жестко настаивая на своей интерпретации условий договора, мотивируя свои действия позицией Министерства обороны. В то же время согласно гл.5, ст.12, п.2(1) ФЗ-275 "О ГОЗ" "Государственный заказчик в целях обеспечения выполнения государственного оборонного заказа вправе: предусматривать в долгосрочном государственном контракте в соответствии с государственной программой вооружения и долгосрочными целевыми программами опережающую закупку головным исполнителем сырья, материалов и комплектующих изделий в объеме, необходимом для обеспечения исполнения этого контракта". Если в последние годы у нас не было претензий по авансированию со стороны госзаказчика и мы могли заблаговременно запускать изделия в производство, то в этом году с введением ФЗ-159 ситуация с авансированием складывается критическая. Поэтому, считаю, данную норму закона необходимо переводить из прав государственного заказчика, в статью 7 настоящего Закона "Основные обязанности государственного заказчика".

Например, острая ситуация стоит по оплате за создание страховых запасов материалов и комплектующих, а также получению прибыли после выполнения поставок по ГОЗ. Многие комплектаторы более низкого уровня имеют по каждому ГОЗ незначительную долю и не хотят ждать несколько лет возмещения созданных страховых запасов и получения прибыли. Можно, конечно, решать эти споры через суд, но это вряд ли ускорит выполнение ГОЗ, скорее всего наоборот. Неясно, кому будет это выгодно? Но некоторые головные предприятия, понимая абсурдность требований, идут навстречу и включают в условия договоров оплату исполнителям ГОЗ по согласованным военными представительствами реестрам, документам, обосновывающим размер платежей. Такая ситуация сложилась из-за разночтений предприятиями закона.

Проблему с получением прибыли предприятием и по долгосрочным контактам также можно и

нужно решить, например, оговорив в договорах условия, на которых реальные деньги могут поступать на предприятие в течение срока действия контракта. Исполнители, соисполнители по производственной кооперации должны получать перечисление прибыли по мере исполнения этапов договоров.

Такая ситуация торможения исполнения ГОЗ ввиду пробуксовки механизмов финансирования сложилась на большинстве предприятий оборонно-промышленного комплекса. Предприятия промышленности оказались не готовы к столь быстрому введению новшеств, особенно при отсутствии необходимого объема утвержденных методик, инструкций, исключающих разночтения и позволяющих организовать плановую работу по внедрению новой системы финансирования на основе практического положительного опыта в реализации, например, пилотного проекта на каких-либо предприятиях.

У уполномоченных банков также возникают серьезные разночтения положений Закона из-за отсутствия единых инструктивных указаний по объему запрашиваемой информации, что серьезно тормозит процесс прохождения платежей, создает дополнительные проблемы в работе. Банки, с целью подстраховки, могут затребовать любую информацию для подтверждения целесообразности проведения платежей, а это может быть достаточно большой объем документов. Представим ситуацию, когда у предприятия численностью несколько тысяч человек для обоснования перечисления средств на выдачу заработной платы могут затребовать заказ-наряды на работу, а это сотни тысяч деталей, узлов и т.д. Поэтому Банку России надо выпустить указания с единым перечнем требований для обоснования подтверждения платежей, особенно это касается перечисления средств на выплату заработной платы работникам предприятий.

Большой проблемой для ОПК видится ограничение сотрудничества с банковскими структурами перечнем уполномоченных банков. Данная ситуация может привести к монополизации цен на банковские продукты, а также снижению эффективности исполнения банковских услуг, и может возникнуть ситуация, когда уполномоченный банк просто отсутствует в муниципальном образовании. Конечно, сейчас уполномоченные коммерческие банки, устанавливая процентные ставки по выдаваемым кредитам, пока не сильно этим злоупотребляют. Но где гарантия того, что через несколько месяцев пользуясь монопольным положением, уполномоченные банки не будут завышать размер процентной ставки и навязывать различные невыгодные условия предприятиям ОПК? Нигде не прописана ответственность коммерческих банков, как и не оговорен максимально возможный размер ставки. Может случиться ситуация, что банк в силу разных причин откажется кредитовать. Что в этом случае делать предприятию?

При наличии большой номенклатуры производимых комплектующих изделий, которые используются сразу в нескольких головных изделиях по разным госконтрактам, при новом механизме оплаты с отдельного счета в банке только за изделия по конкретному заказу возникнут трудности по оплате материалов и комплектующих из-за малых норм применения и больших партий отгрузки поставщиком. Это приведет к недостатку оборотных средств для закупки материалов и комплектующих, создания по ним страховых запасов для своевременного запуска изделий в производство. Законом предлагается предоставить право головному исполнителю, исполнителям формировать некоторые запасы продукции для исполнения ГОЗа и возмещать обоснованные (кто и на каком основании будет решать, что они обоснованные?) расходы на формирование запаса с согласия госзаказчика. Но затраты предполагается компенсировать после завершения госконтракта, а исполнение по ним бывает и многолетнее (3-4 года). Как и то, что прибыль предприятие получит только после предоставления в банк документа, подтверждающего передачу товара, работ, услуг. А поскольку контракты являются долгосрочными, реальные деньги предприятие получит через несколько лет.

Проблемой становится обслуживание отдельных счетов на каждый государственный контракт и контракт соисполнения в уполномоченном банке, когда количество счетов у одного исполнителя может доходить до нескольких сотен.

Непонятно, как предприятие будет решать вопрос по ранее взятым кредитам на приобретение комплектующих, материалов, оборудования, создания производственных мощностей для выполнения ГОЗ, так как погашение кредита с отдельного счета запрещено, а кредитный договор может быть реально закрыт не ранее закрытия отдельного счета и перечисления по госконтракту денежных средств на предприятие. Значит, предприятиям ОПК придется и дальше обременять себя кредитами, ухудшая свое экономическое положение.

Ситуацию усугубляет тот факт, что по существующему законодательству в себестоимость продукции по ГОЗу принимается величина процентной ставки по кредитам в размере не более

ставки рефинансирования ЦБ РФ плюс 1,5%. А в действительности промышленным предприятиям приходится брать кредиты в коммерческих банках с процентной ставкой уже значительно выше, отталкиваясь от понятия "ключевая ставка Банка России". Эта разница не оплачивается Министерством обороны РФ.

Составление реестра кооперации (предлагается возложить на головного исполнителя) повлияет на сроки заключения госконтракта, контрактов. Также предусмотрен режим использования отдельного счета на оплату расходов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг по ценам, подлежащим государственному регулированию. Перечень таких товаров, работ и услуг утверждается Правительством РФ. В случае необходимости провести замену комплектующих или материала ввиду их отсутствия может потребоваться дополнительное время на согласование и внесение этих изменений в реестр кооперации, что существенно увеличит сроки выполнения ГОЗа.

В Законе есть прямой запрет на покупку иностранной валюты или перевода денег за рубеж с отдельного счета. Это нововведение значительно усложнило предприятиям, выполняющим ГОЗ, работу с иностранными контрагентами. Как быть с покупкой электронных компонентов, материалов в странах СНГ, а также высокоточного оборудования в странах дальнего зарубежья, без которого порой невозможно изготовить высокоточные изделия по ГОЗ? Те слабые оговорки и допущения, которые есть в тексте Закона, не регламентируют эту деятельность.

Предлагаю пункт 6 Закона после слов "приобретение иностранной валюты" дополнить словами "за исключением случаев перечисления средств для расчета с иностранными поставщиками за оборудование, инструмент, запасные части, комплектующие, материалы, не производимые в РФ и участвующие в технологических процессах производства продукции в рамках государственного оборонного заказа, при условии подтверждения головным исполнителем, исполнителем обоснованности расходов".

В случае прекращения поставок продукции по ГОЗу на очередной год и на плановый период головной исполнитель не вправе ликвидировать и репрофилировать без согласия госзаказчика свои производственные мощности. Вопрос: кто будет компенсировать убытки исполнителю ГОЗа, так как его дальнейшее функционирование ставится под угрозу?

Закон предусматривает наказание за отказ от выполнения ГОЗа, но не учитывает причины. Мы можем отказаться от заключения госконтракта, к примеру, из-за отсутствия мощностей, технологий, узких специалистов. В этой ситуации нам могут навязать контракт с нереальными сроками исполнения, в которые предприятие по всей кооперации заведомо не уложится. При этом отказаться от предложенных условий не можем, в этом случае предприятие ждет наказание. Этот вопрос по установлению реальных сроков по исполнению ГОЗ на то или иное изделие надо решать компетентно, с пониманием технологического цикла изготовления всех составляющих по всей цепочке производственной кооперации. До внесения изменений в Закон все заводы, участвующие в исполнении ГОЗ, на основании полученной предварительной заявки сразу же начинали заниматься размещением заказов по всей цепочке соисполнителей. На основании этих заявок привлекались кредиты на создание страховых запасов, в производство запускались детали, узлы. Поэтому процесс запуска изделий в производство был возможен до получения договоров или в процессе их заключения. Все существенные условия контрактов, например, вопросы обеспечения качества, гарантии, логистики, авансирования и т.д., решались уже в процессе исполнения. Такой подход помогал существенно снизить время исполнения контрактов. Сейчас же, чтобы открыть кредитную линию в уполномоченном коммерческом банке или провести платежи контрагентам, кроме идентификатора, необходимо представить уже полностью оформленный договор между головником и исполнителем. Оформление дополнительных соглашений, протоколов разногласий не допускается. Как быть в такой ситуации, когда исполнители-контрагенты более низкого уровня производственной кооперации отказываются работать на продиктованных головниками условиях? Конечно, можно решать вопросы через суд, месяцами судиться, но кто от этого выиграет?

Вопросов много, но решения найти необходимо. Конкретно предлагаю использовать режим использования совместного счета, т.е. перечисления денежных средств с нескольких отдельных счетов, открытых в рамках госконтракта, контракта, за комплектующие (материалы, ЭРИ, ПКИ, химреагенты и т.д.), используемые в дальнейшем в разных госконтрактах, контрактах ввиду их малых норм применяемости (несколько граммов, штук и т.д.).

Положение о режиме использования отдельного счета, предусматривающего списание денежных средств только на отдельный счет, за исключением списания денежных средств с такого счета на иные банковские счета в целях оплаты иных расходов на сумму не более трех миллионов рублей в месяц предлагаю дополнить - для малых предприятий и не более двадцати миллионов рублей в месяц для крупных предприятий.

Также можно и нужно включить в круг операций отдельного счета не только оплату труда, но и выдачу денежных средств на командировочные расходы. На нашем предприятии командировочные расходы составляют порядка 3 млн. руб., не говоря о прочих хозяйственных расходах. Даже с нескольких контрактов по 3 млн. руб. в месяц совершенно недостаточно для покрытия наших затрат на хозяйственные нужды.

Сюда же включить и лизинговые платежи, направленные на закупку оборудования, используемого для производства продукции в рамках государственного оборонного заказа при условии подтверждения головным исполнителем, исполнителем обоснованности расходов. Весь мир использует механизм лизинга для приобретения оборудования как наиболее оптимальный. Лизинг позволяет, не отвлекая разово большое количество финансовых средств, проводить объемное техническое перевооружение предприятий в сжатые сроки. Непонятно, почему в Законе вдруг отказались от этого, когда в других направлениях, например, в сельском хозяйстве, государство активно поддерживает такую модель финансирования технического перевооружения!?

Приходится констатировать, что на сегодня закон, на наш взгляд, проблемный и противоречивый, добавляющий серьезные трудности предприятиям ОПК, которые и так находятся в неблагоприятных условиях: необходимости выполнять возрастающие заказы МО РФ при дефиците технологических мощностей, трудовых ресурсов, денежных средств, во многом недорешенных вопросов импортозамещения по целому ряду импортных материалов и комплектующих, а также высокопроизводительного и высокоточного оборудования.

Изложенные мною выше предложения были поддержаны целым рядом руководителей нижегородских предприятий ОПК, Нижегородской ассоциацией промышленников и предпринимателей, у которых схожие мнения в этом вопросе. Мы планируем совместно с Законодательным собранием Нижегородской области выйти с законодательной инициативой в органы федеральной власти по внесению изменений в ФЗ-275 "О ГОЗ", которые позволят найти консенсус в интересах государства и предприятий ОПК по работе в новых условиях, полностью выполнить показатели ГПВ на 2011-2020 гг., установленные Президентом РФ. Считаем, что сейчас необходим механизм поэтапного внедрения изменений с установлением определенного переходного периода, что позволит оборонным предприятиям и банкам создать единые нормативные документы, безболезненно адаптироваться и перейти на новый механизм финансирования.

АО "Арзамасский приборостроительный завод имени П.И. Пландина" - одно из ведущих предприятий российского оборонно-промышленного комплекса страны. Выпускает приборы для авиационной, космической, ракетной отраслей, широкий спектр продукции гражданского назначения, в том числе сложную медицинскую технику. Является градообразующим. Входит в группу компаний "СОЦИУМ" (председатель совета директоров - И.Р. Ашурбейли), АО "Концерн ВКО "Алмаз - Антей" (председатель совета директоров - С.В. Чемезов), а также в состав Ассоциации военно-промышленных компаний, возглавляемой Р.И. Ашурбейли.

Источник: компания «АО "Арзамасский приборостроительный завод"»

Опубликовано: 16.12.2015, 10:53