

УДК 338.1:338.2:338.4

С. С. Чеботарев

АО «Центральный научно-исследовательский институт экономики, информатики и систем управления», Москва;
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва,
 e-mail: StSt57@yandex.ru

В. А. Ельшин

АО «Научно-производственное предприятие «Рубин»», Пенза;
 ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», Пенза,
 e-mail: elshinv@mail.ru

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ГОСУДАРСТВЕННОМУ СТИМУЛИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, оценка рентабельности, система ценообразования.

Статья посвящена одной из постоянно обсуждаемых тем развития оборонно-промышленного комплекса – направлениям развития системы ценообразования на оборонную продукцию. Выделены основные методы ценообразования, используемые в военной экономике. Рассмотрены пути развития системы ценообразования на основе статистических и инженерных методов анализа влияния различных технологических факторов, показана тенденция перехода к методам «полной» оценки стоимости продукции вне связи с трудоемкостью. Показана необходимость создания современной эффективной системы ценообразования, основанной на инновационно-институциональном подходе. Показано, что новая система ценообразования потребует перестройки организационных структур предприятий с включением в них принципиально новых элементов. Раскрыты особенности применения инвестиционных подходов для обоснования и анализа цен контрактов по производству продукции предприятий ОПК.

S. S. Chebotarev

JSC “Central Research Institute of Economics, Informatics and Control Systems”, Moscow;
 Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
 e-mail: StSt57@yandex.ru

V. A. Yelshin

Joint-Stock Company «Scientific-Industrial Enterprise «Rubin», Penza;
 Penza State University, Penza, e-mail: elshinv@mail.ru

RECOMMENDATIONS ON STATE STIMULATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX

Keywords: investment activity, profitability assessment, pricing system.

The article is devoted to one of the constantly discussed topics of the development of the military-industrial complex – the directions of the development of the pricing system for defense products. The main pricing methods used in the military economy are highlighted. The ways of developing a pricing system based on statistical and engineering methods of analyzing the influence of various technological factors are considered, the tendency to switch to methods of “full” evaluation of the cost of products, regardless of labor intensity, is shown. The necessity of creating a modern effective pricing system based on an innovative and institutional approach is shown. It is shown that the new pricing system will require restructuring the organizational structures of enterprises with the inclusion of fundamentally new elements in them. The features of the application of investment approaches to substantiate and analyze the prices of contracts for the production of defense industry enterprises are disclosed.

Введение

Перспективы развития оборонно-промышленного комплекса (ОПК) – это необходимость значительной военно-гражданской

диверсификации производства, повышения его гибкости, мобильности и адаптивности, обеспечения возможности его быстрой и эффективной перенастройки на новое про-

изводство, на новую структуру заказов. Реализация этих требований возможна лишь на пути значительной активизации самостоятельной инновационно-инвестиционной деятельности самих предприятий ОПК на базе стимулирующих воздействий государства.

Государство при этом должно обеспечить для сферы государственного оборонного заказа (ГОЗ) и для сферы закупок прочей продукции для государственных нужд выполнение условия достаточности ресурсов для инвестиционной деятельности предприятий ОПК в виде приемлемой прибыли от текущей деятельности предприятий в сфере ГОЗ и закупок продукции для государственных нужд [1]. На сегодня условий для активизации самостоятельной инвестиционной деятельности предприятий ОПК недостаточно.

Современная структура контрактов ОПК примерно следующая: 76% – контракты по ГОЗ; 8% – контракты по производству продукции для государства, вне ГОЗ; 16% – контракты рыночной сферы (рыночная продукция гражданского применения, продукция, производимая по линии военно-технического сотрудничества (ВТС) и т.п.). Приведенные данные о 76% – контрактов ГОЗ в современных условиях достаточно условные.

В первых двух группах контрактов ценообразование происходит фактически только от затрат по правилам, установленным федеральными законами ФЗ-44, ФЗ-223, ФЗ-275, в третьей группе – по условиям рыночного ценообразования по конкретным рынкам и видам продукции [1-3].

Получается, что абсолютно доминирующими (84%) на сегодня в части формирования реальной рентабельности производства в ОПК, безусловно, являются контракты первых двух групп, и их доля в обозримой перспективе для ОПК будет определяющей. Вне всякого сомнения, стимулирующая роль государства должна оставаться основной, и она, прежде всего, должна проявляться в установлении цен на продукцию ОПК, обеспечивающих достаточную для получения рентабельности, обеспечивающей возможность инвестиций в развитие и модернизацию производства.

Поэтому главный вопрос – какую реальную рентабельность производства для предприятий ОПК, реальную прибыльность производства обеспечивают и могут обеспечивать контракты в сфере ГОЗ и прочих

государственных закупок (далее эти два направления, ввиду близости методов, обозначаются как контракты по ГОЗ).

Востребованность продукции в рамках ГОЗ и внешнеэкономических контрактов в условиях международного технологического противоборства приобрела сегодня важнейшее значение.

Материалы и методы исследования

Оценка рентабельности текущей и инвестиционной деятельности может осуществляться на базе бухгалтерского и инвестиционного подходов.

Бухгалтерский подход: рентабельность – это прибыль, отнесенная к затратам [4]. Здесь неявно применяются два варианта методов оценки рентабельности продукции в ОПК.

Первый вариант, рентабельность – это прибыль, отнесенная к полной себестоимости. В соответствии с ним, оценка рентабельности в ситуации формирования цены по формуле «20(25)+1» будет зависеть от долей собственных и внешних привнесенных затрат в структуре себестоимости. В ситуации наличия только собственных затрат оценка балансовой рентабельности будет 20%, чистой – 16%. В ситуации равенства долей собственных и внешних затрат оценка рентабельности будет чуть больше 10%.

Второй вариант, рентабельность – это прибыль, отнесенная именно и только к собственным затратам в структуре себестоимости (за вычетом 1% прибыли по внешним привнесенным затратам). В рамках этого варианта считается, что «двойная» прибыль по внешним затратам вообще не должна учитываться при расчетах рентабельности. Впервые этот вариант был фактически предложен в РФ в утвержденной ВПК при Правительстве РФ в 2007 году «Концепции государственного регулирования цен на продукцию военного назначения» [5]. В соответствии с данным вариантом понимания при расчете цены по формуле «20(25)+1» всегда гарантированно обеспечивается балансовая рентабельность продукции в 20%, а чистая рентабельности – в 16%.

Но это все случаи оценки рентабельности продукции именно при формировании цены по формуле «20(25)+1». Необходимо, однако, учитывать, что значительная (обычно – большая) часть продукции, производимой и по ГОЗ, и в целом для государствен-

ных нужд, проходит через систему торгов, в которых расчетные цены, определяемые по формуле «20(25)+1» – это только начальные цены торгов. Реальные цены и, соответственно, реальная рентабельность производства, оказываются обычно существенно ниже.

Проблема здесь в том, что реальной конкуренции в сфере ГОЗ очень мало, и чаще всего аналоги для проведения торгов подбираются искусственно. Но предприятиям ОПК выхода нет, перестраиваться на другую продукцию обычно невозможно, и предприятия ОПК часто просто вынуждены идти на контракты с явно заниженной ценой.

Возникает вопрос – какова средняя оценка фактической рентабельности контрактов по ГОЗ в ОПК в бухгалтерском измерении по показателю балансовой рентабельности?

Здесь следует учитывать некоторые новации, внесенные в систему ценообразования для ГОЗ постановлением Правительства РФ от 02.12.2017 № 1465 [6].

Первая из этих новаций – это увеличение минимального размера плановой рентабельности в контрактах по ГОЗ в 10%.

Вторая новация – это установление рентабельности на внешние привнесенные затраты в пределах от 0% до 1%.

Третья новация – установление минимальной планки рентабельности в 5% при доле собственных затрат не меньше 20%.

С учетом реализации всех этих новаций оценка величины средней фактической рентабельности контрактов по ГОЗ в современных условиях работы ОПК, проведенная Министерством промышленности и торговли РФ и озвученная далее Президентом РФ, составляет 6-7%. Это в балансовом измерении рентабельности. В чистом измерении оценка средней фактической рентабельности составляет, соответственно, 4,8-5,6%.

Желательная величина балансовой рентабельности, озвученная Министерством промышленности и торговли РФ и Президентом РФ, составляет 16-17% (чистой, соответственно – примерно 13%).

Теперь – оценка рентабельности ГОЗ в инвестиционном измерении.

Инвестиционная оценка рентабельности, в отличие от бухгалтерской, производится через показатели внутренней нормы доходности (классический или модифицированные), характеризующие именно чистую рентабельность. Балансовая рентабельность при этом может быть рассчитана

как вторичный показатель (у бухгалтерских методов – наоборот).

С инвестиционной точки зрения главный недостаток бухгалтерских методов – игнорирование действия различных динамических факторов, заметно влияющих на реальную рентабельность продукции ГОЗ. При этом вследствие действия этих факторов возможно как значительное завышение стоимости и занижение оценок рентабельности контрактов по ГОЗ, так и существенное занижение стоимости и завышение оценок рентабельности.

Так, с точки зрения бухгалтерских методов авансирование по контрактам никак не влияет на их рентабельность. С позиции критериев инвестиционного анализа смещение потока доходов к началу может значительно повышать реальную рентабельность контрактов.

Любые отклонения в оценках рентабельности бухгалтерскими методами могут и должны трактоваться именно как их ошибки. Эти ошибки могут быть разделены на ошибки двух видов:

а) ошибки завышения оценок рентабельности (и, соответственно, занижения оценок стоимости);

б) ошибки занижения оценок рентабельности (и, соответственно, завышения оценок стоимости).

На практике эти ошибки часто присутствуют вместе, иногда полностью или частично покрывая друг друга. При этом может показаться, что при полном покрытии разнонаправленных ошибок потери отсутствуют. Но это не так. Любые неопределенности – это всегда дополнительные издержки.

Занижение оценок рентабельности контрактов вследствие применения неадекватных методов означает случайно-конъюнктурный выигрыш производителей, никак не связанный с их усилиями и не имеющий серьезного стимулирующего характера.

Завышение оценок рентабельности контрактов означает прямые потери для производителей, отсутствие стимулов к выполнению ГОЗ, невозможность собственной инвестиционной деятельности предприятий.

К характерным «чистым» ситуациям занижения оценок рентабельности и завышения оценок стоимости бухгалтерскими методами можно отнести:

а) ситуацию равномерного распределения затрат по сроку контракта или их распределения со смещением к концу контракта.

б) ситуацию авансирования контрактов;

- в) ситуацию использования кредита;
- г) ситуацию «оплата впереди затрат» (типичный случай – оплата стоимости работ по гарантийному обслуживанию и ремонтам продукции);
- д) ситуацию коротких контрактов;
- е) ситуацию применения в значительных объемах мер государственной поддержки и обеспечения контрактов.

Типичными «чистыми» завышения оценок рентабельности и занижения оценок стоимости при использовании бухгалтерских методов можно считать следующие:

- а) ситуацию использования в значительных объемах различных капитальных ресурсов (основных средств и нематериальных активов) при выполнении контрактов;
- б) ситуацию значительных объемов авансовых выплат НДС (при закупках материалов и комплектующих, оплате работ соисполнителей, при взимании НДС с авансов, и т.п.);
- в) ситуацию наличия значительных задержек платежей заказчика и платежей по возврату налогов;
- г) ситуации форсированного выполнения контрактов в условиях ограниченного времени вследствие позднего заключения контрактов и начала их финансирования;
- д) ситуацию выполнения контрактов в условиях значительных темпов инфляции (более 4-5%);
- е) ситуацию введения требования депозитного обеспечения контракта;
- ж) ситуацию длительных контрактов.

Результаты исследования и их обсуждение

Модельный анализ позволяет определить примерные границы ошибок в оценке стоимости контрактов бухгалтерскими методами в доле от полной стоимости продукции в свете влияния различных динамических факторов (см. табл. 1) [5].

В таблице 2 в качестве иллюстрации показана разница в оценках рентабельности разными методами. Проведены расчеты чистой рентабельности бухгалтерским и инвестиционным методами для некоторых характерных ситуаций. В качестве варьируемых параметров на фоне типичного годового контракта были взяты структура затрат контракта, авансирование, задержки платежей. Приведены принятые исходные данные и результаты расчетов рентабельности [7].

Для всех вариантов принятых исходных данных (по столбцам) бухгалтерская оценка рентабельности всегда одинакова и составляет во всех случаях 20%. Но инвестиционная оценка рентабельности при тех же исходных данных часто оказывается совсем иной. Для крайнего левого столбца она составляет минус 10%, для крайнего правого столбца – плюс 80% (при бухгалтерской оценке в обоих случаях в плюс 20%). Получается, что при действующем на сегодня в ГОЗ нормативе рентабельности в 20% реальная рентабельность контрактов оказывается в интервале от минус десяти до плюс восьмидесяти процентов.

Таблица 1

Примерные границы ошибок в оценке стоимости контрактов бухгалтерскими методами в доле от полной стоимости продукции в свете влияния различных динамических факторов

Ситуации завышения оценок стоимости		Ситуации занижения оценок стоимости	
Факторы	Границы завышения оценок стоимости	Факторы	Границы занижения оценок стоимости
Авансирование контрактов, в целом по контрактам	0-16%	Капитальные затраты: а) только по капзатратам; б) в целом по контрактам	20-50% 1-15%
Равномерное распределение затрат, в целом по контрактам	10%	Большие логистические издержки, в целом по контрактам	0-7%
Смещение затрат к концу контракта, по данному виду затрат	17%	Ограничения по банковским спецсчетах, в целом по контрактам	0-25%
Короткие (менее года) контракты, в целом по контрактам	10-30%	Авансовые выплаты НДС, в целом по контрактам	0-4%
Кредиты, в особенности – с госгарантиями, в целом по контрактам	0-15%	Задержки платежей заказчика, в целом по контрактам	0-20%
Господдержка разными методами, в целом по контрактам	0-15%	Применение формулы «20(25)+1» к внешним рыночным закупкам, по данному виду затрат	5-20%

Номинальная (20%) и реальная балансовая рентабельность контрактов при различной структуре их затрат с учетом влияния условий оплаты

Исходные данные – разные структуры затрат контрактов и условия их оплаты						
80% – внешние рыночные затраты, 20% – собственные текущие, задержки получения средств 0,3 года, без аванса	76% -внешние рыночные затраты, 20% – собственные текущие, 4% – амортизация ОФ, задержки получения средств – 0,1 года, без аванса	50% – внешние рыночные затраты, 46% – собственные текущие, 4% – амортизация ОФ, задержки получения средств – 0,1 года, без аванса	20% – внешние рыночные затраты, 77% – собственные текущие, 3% – амортизация ОФ, задержки получения средств – 0,1 года, без аванса	20% – внешние рыночные затраты, 77% – собственные текущие, 3% – амортизация ОФ, задержки платежей средств – 0,1 года, аванс – 50% от цены, НДС с аванса -20%	20% – внешние рыночные затраты, 78% – собственные текущие, 2% – амортизация ОФ, нет задержек платежей, аванс – 100% от цены, без НДС с аванса	Аванс 100% от цены без НДС, собственные текущие затраты, равномерно распределенные по контракту без амортизации ОФ, без задержек платежей
Реальная инвестиционная оценка рентабельности при номинальной бухгалтерской оценке рентабельности в 20%						
- 10%	0%	10%	20%	30%	50%	80%
Завышение оценок рентабельности			Норма	Занижение оценок рентабельности		

Следует отметить, что в целом ошибки бухгалтерских методов в части оценки рентабельности продукции можно разделить на ошибки текущего тактического характера и ошибки долгосрочного стратегического характера.

В случае текущих тактических ошибок в оценке рентабельности можно выделить ошибки одностороннего и двустороннего действия.

К ошибкам первого вида следует отнести, например, ошибки оценки рентабельности при использовании кредита для финансирования контрактов, ошибки при учете влияния налогов, влияния инфляции. Эти ошибки лишь очень частично могут нивелироваться другими факторами с противоположным по знаку характером влияния на стоимость.

К ошибкам второго вида следует отнести ошибки оценки рентабельности, связанные с игнорированием влияния фактов авансирования и задержек платежей заказчика. По своей природе они действуют одновременно, имеют противоположный характер влияния и могут частично нивели-

роваться друг друга. В случае этих ошибок важна возможность их учета и управления ими в ситуациях их частичного наложения.

В случае ошибок долгосрочного стратегического характера при оценке рентабельности общие потери часто не ограничиваются только потерями непосредственного текущего характера. К такого рода ошибкам следует отнести ошибки при бухгалтерской оценке рентабельности затрат капитального характера.

Основных причин такого занижения три.

Первая – бухгалтерская оценка величины нормативной прибыли по капитальным затратам проводится через простые проценты, а инвестиционная оценка – через сложные.

Вторая причина – влияние неадекватной бухгалтерской оценки затрат через показатель себестоимости. В бухгалтерских методах, чем меньше оценка себестоимости, тем меньше оценка полной стоимости как цены использования ресурса. В инвестиционных моделях оценка себестоимости выступает «зонтом» от налогов, начисляемых на прибыль (налог на прибыль и НДС), чем меньше оценка себестоимости, тем больше

оценка цены использования ресурса, обеспечивающей его заданную рентабельность.

Третья причина – влияние НДС, не рассматриваемое бухгалтерскими методами. Необходимо учитывать, что, например, новое оборудование закупается с НДС, который возвращается производителю через достаточно длительное время.

В общем случае необходимо также учитывать инфляцию, часто ведущую к обесцениванию амортизационных отчислений. Плюс необходимо учитывать большой износ мощностей на предприятиях ОПК, ведущий к занижению (даже в бухгалтерском измерении) оценки амортизации основных фондов и начисляемой на нее прибыли.

Ведь именно эта прибыль, по идее, должна быть основой инвестиционной деятельности предприятий по обновлению мощностей, снижению издержек производства. Необходимо учитывать также и лаги ввода мощностей в действие (а они отнюдь не нулевые). С учетом всего этого, как показано выше, номинальная бухгалтерская оценка чистой рентабельности в 16% может превратиться в реальную инвестиционную оценку этой рентабельности не выше 1-2%.

Сегодняшние ошибки при бухгалтерской оценке рентабельности капитальных затрат ведут в конечном итоге к совершенно неэффективной политике в части стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности в ОПК, к полной незаинтересованности производителей вооружений, военной и специальной техники в реализации инвестиций и инноваций в производство.

Важно отметить также большие ошибки, связанные с практикой применения формулы ценообразования «20(25)+1». Ее официальная интерпретация: формула устраняет неправомерное «двойное» начисление прибыли на внешние затраты, но в бухгалтерском подходе нет понятия «двойной» прибыли, прибыль должна начисляться на все элементы себестоимости. Авторы формулы обнаружили вполне реальную противоречивость ситуации, когда прибыль начисляется просто за перевод денег при оплате работ соисполнителем, но эта противоречивость обусловлена отнюдь не фактом некоего «двойного» начисления прибыли, а тем, что в бухгалтерских методах прибыль начисляется без учета кассовых разрывов. С позиции инвестиционного анализа, если этого разрыва нет (как в случае оплаты работ соисполнителей), прибыль и не должна начисляться.

Под лозунгом недопустимости двойной прибыли эта формула была распространена на все внешние затраты, включая затраты по рыночным закупкам, но кассовые разрывы здесь даже больше, чем по собственным затратам вследствие необходимости образования запасов по материалам и т.п. Также необходимо учитывать оплату НДС по внешним закупкам в момент их совершения, а не в конце контракта (как по собственным затратам). Как итог, оценка рентабельности по этим затратам уходит в минус, резко занижается – иногда до 30%.

В целом, если принять ситуацию с формированием цен по формуле «20(25)+1», инвестиционная картина рентабельности получается следующая. Действие факторов, завышающих рентабельность и занижающих оценку стоимости, в целом существенно больше. Средний уровень показателя внутренней нормы доходности получается примерно 7% (в переводе на балансовую рентабельность – примерно 9%).

Но при этом следует учитывать, что действие факторов, занижающих рентабельность и завышающих оценки стоимости, носят в основном текущий, случайно-конъюнктурный характер. Типичный пример – авансы. Действие же факторов, завышающих рентабельность и занижающих оценки стоимости, имеют часто системный стратегический характер. Типичные примеры – действие фактора банковских спецсчетов для ГОЗ, фактора неадекватного учета реальной стоимости капитальных затрат.

Поэтому целесообразно выделять оценку рентабельности в системном, стратегическом плане, способную реально стимулировать производителей. Средняя оценка такой рентабельности в чистом измерении – не больше 4,5%, в балансовом измерении – не выше 5,6%.

Дальше следует учитывать фактор торгов. С его учетом средняя оценка реальной рентабельности ГОЗ в чистом измерении снижается максимум до уровня 3,5%, в балансовом – до уровня 4,0%.

Еще дальше необходимо учитывать далеко не полный охват в действующих нормативных документах по учету затрат в составе себестоимости вполне реальных и объективно обусловленных расходов производителей, например, расходов по освоению производства, расходов по гарантийным ремонтам и обслуживанию, расходов по оплате услуг пользования спецсчетами,

расходов по страхованию и т.д. Необходимо учитывать различные косвенные, но вполне реальные и часто большие издержки производителей, обусловленные, например, связыванием средств по земле, по гарантиям для контрактов, частым «зависанием» средств на специальных банковских счетах.

Плюс фактор рисков. Если посмотреть с этой точки зрения на практику применения формулы «20(25)+1», возникает много вопросов. С одной стороны, вполне логично, с инвестиционной точки зрения, не начислять прибыль при оплате работ соисполнителям простым переводом денег – нет кассового разрыва, нет и прибыли. Но, с другой стороны, если головной исполнитель отвечает своими деньгами за исполнение контрактов соисполнителями, прибыль на эти затраты, как инструмент оплаты издержек по его рискам, должна быть обязательно, и отнюдь не в размере 1%.

В целом, в результате учета всех этих факторов, оценка средней рентабельности ГОЗ по ОПК снижается в чистом измерении до уровня 1,6-2,0%, в балансовом – до уровня 2,0-2,5%. Получается, что главное условие возможности успешной самостоятельной инвестиционной деятельности предприятий ОПК не выполняется.

В принципе, изменить сложившуюся очень неблагоприятную на сегодня ситуацию может только государство, являющееся и основным заказчиком продукции ОПК, и основным инвестором в ОПК, и регулятором всей деятельности ОПК. Государство может и должно обеспечить нормальное развитие ОПК, эффективную инвестиционную деятельность предприятий ОПК [8]. Но требуются очень серьезные шаги в следующих направлениях:

- развитие контрактной системы и системы ценообразования для ГОЗ;
- развитие инвестиционных институтов, институтов кредитования и страхования для ОПК;
- развитие институтов управления государственностью в ОПК.

Самые серьезные шаги – необходимо коренное развитие систем ценообразования

и контрактации для ГОЗ. Но для этих шагов необходима глубокая подготовка, обсуждение которой и осуждение самих этих шагов выходит далеко за рамки настоящей работы.

Выводы

Сегодня на первый план выходят текущие задачи – что можно сделать, чтобы хотя несколько улучшить сегодняшнюю критическую ситуацию. Представляется, что в первую очередь необходимо:

- детально рассмотреть работу формулы ценообразования «20(25)+1», оставив ее для внешних затрат по оплате работ соисполнителей и прекратив ее применение для внешних рыночных закупок материалов, энергии и т.д.;

- детально проанализировать работу системы банковских специальных счетов, которая все больше входит в жесткое противоречие с целями создания контрактной системы в ОПК (контрактная система, по замыслу, должна быть ориентирована не на внешнее административное, а на внутреннее экономическое регулирование, с акцентом на обеспечение не столько целевого, сколько эффективного использования средств);

- разработать и внедрить систему долговременных контрактов поощрительного типа для инвестиционной деятельности предприятий ОПК, предусмотрев в ней обоснование цен на выпускаемую продукцию именно инвестиционными методами;

- разработать и внедрить на основе инвестиционных оценок систему платности всех преференций (так, цена контракта с авансом, с государственными гарантиями кредитов должна быть меньше цены контракта без аванса и без гарантий);

- разработать и внедрить систему лизинга передового технологического оборудования для предприятий ОПК;

- разработать систему налоговых и имущественных льгот, банковских кредитных гарантий для предприятий ОПК в связи с их самостоятельной и активной инвестиционной деятельностью;

- разработать и внедрить методы оценки рентабельности и обоснования цен с учетом особого режима учета капитальных затрат.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140175/ (дата обращения: 10.08.2022).

2. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 10.08.2022).
3. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/ (дата обращения: 10.08.2022).
4. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М.: Дело, 2003. 520 с.
5. Концепция государственного регулирования цен на продукцию военного назначения. М.: ВПК при Правительстве России, 2007. 69 с.
6. Постановление Правительства РФ от 02.12.2017 г. № 1465 «О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, а также о внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_417588/ (дата обращения: 10.08.2022).
7. Чеботарев С.С. Экономическая оценка механизма формирования рентабельности продукции государственного оборонного заказа по формуле $20(25)+1$ // Вестник воздушно-космической обороны. 2017. № 2 (14). С.11-16.
8. Кохно П.А., Чеботарев С.С. Синергия социалистического управления и капиталистического менеджмента в решении проблем оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2015. № 1. С. 19-34.