

Научная статья

УДК 658.51

DOI: 10.36871/ek.up.p.r.2023.12.02.020

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ТОВАРЫ, РАБОТЫ, УСЛУГИ, ПОСТАВЛЯЕМЫЕ ПО ГОСУДАРСТВЕННОМУ ОБОРОННОМУ ЗАКАЗУ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Елена Викторовна Апресян¹, Елена Васильевна Пономаренко²,
Роман Игоревич Чистов³*

¹ *Управление по администрированию ценовых показателей и экспертизы сметных расчетов начальной максимальной цены Государственного бюджетного учреждения города Москвы «Аналитический центр»*

² *Военный университет имени князя Александра Невского
Министерства обороны России*

³ *АО «ММЗ «АВАНГАРД»*

¹ *elena.apresyan@gmail.com*

² *voencon@mail.ru*

³ *cleans@bk.ru*

Аннотация. В статье охарактеризованы вопросы государственного регулирования ценообразования в сфере государственного оборонного заказа, исследованы нормативные правовые акты, регламентирующие вопросы ценообразования и методы расчета начальной цены контракта на закупку товаров и услуг, поставляемых по государственному оборонному заказу. На основании анализа применения конкурентных методов расчета начальной цены на товары и услуги, поставляемые по государственному оборонному заказу, авторами подготовлено предложение о целесообразности применения в закупках по государственному оборонному заказу нормативного метода. Авторы заострили внимание на разработке и внедрении единых стандартов и нормативов в рамках государственного регулирования цен на оборонную продукцию, выявили проблемы и противоречия, требующие решения.

Ключевые слова: государственное регулирование ценообразования, применение нормативного метода при расчете цены на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, оборонно-промышленный комплекс, экономическая безопасность.

Для цитирования: Апресян Е. В., Пономаренко Е. В., Чистов Р. И. Государственное регулирование ценообразования на товары, работы, услуги, поставляемые по государственному оборонному заказу: проблемы и перспективы // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. № 12. Т. 2. С. 160–170; <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2023.12.02.020>

Original article

Analysis of financial and economic activities

STATE REGULATION OF PRICING FOR GOODS, WORKS, SERVICES SUPPLIED UNDER THE STATE DEFENSE ORDER: PROBLEMS AND PROSPECTS

© Апресян Е. В., Пономаренко Е. В., Чистов Р. И., 2023

Elena V. Apresyan¹, Elena V. Ponomarenko², Roman I. Chistov³

¹ Department for the Administration of Price Indicators and the examination of estimated calculations of the initial maximum price of the State Budgetary Institution of Moscow “Analytical Center”

² Prince Alexander Nevsky Military University of the Ministry of Defense of Russia

³ JSC MMZ AVANGARD

¹ elena.apresyan@gmail.com

² voencon@mail.ru

³ cleans@bk.ru

Abstract. The article describes the issues of state regulation of price formation in the field of the state defense order, examines regulatory legal acts regulating pricing issues and methods of calculating the initial price of a contract for the purchase of goods and services supplied under a state defense order. Based on the analysis of the use of competitive methods for calculating the initial price of goods and services supplied under the state defense order, the authors have prepared a proposal on the appropriateness of using the regulatory method in procurement under the state defense order. The authors focused on the development and implementation of uniform standards and regulations within the framework of state regulation of prices for defense products, identified problems and contradictions that need to be resolved.

Keywords: state regulation of pricing, application of the normative method when calculating the price of products supplied under the state defense order, military-industrial complex, and economic security.

For citation: Apresyan E. V., Ponomarenko E. V., Chistov R. I. (2023) State regulation of pricing for goods, works, services supplied under the state defense order: problems and prospects. *Ekonomika i upravlenie: problemy resheniya*. 2023. Vol. 2. No. 12. P. 160-170; <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2023.12.02.020>

В национальной экономике, внешней и внутренней политике государства оборонно-промышленный комплекс (ОПК) исторически играет важнейшую роль, определяя статус России как одной из военных держав. Защиту национальных и экономических интересов обеспечивают поставляемые предприятиями ОПК по государственному оборонному заказу (ГОЗ) товары,

работы, услуги. Государство через систему государственных закупок инвестирует развитие ОПК, создавая новейшие инновационные технологии, развивая кадровый потенциал и реконструируя производственные мощности предприятий.

Роль ГОЗ как инструмента обеспечения экономической безопасности и развития ОПК представлена в табл. 1.

Таблица 1

Роль ГОЗ как инструмента обеспечения экономической безопасности и развития ОПК

№ п/п	Роль ГОЗ	Аспекты обеспечения экономической безопасности
1	Содействие развитию оборонно-промышленного комплекса	ГОЗ стимулирует развитие и модернизацию оборонных предприятий, способствует созданию новых рабочих мест, развитию технологических и инновационных решений является основным источником доходов для предприятий ОПК
2	Обеспечение безопасности поставок	ГОЗ обеспечивает надежность и стабильность поставок оборонной продукции и услуг для поддержания оперативной и стратегической готовности вооруженных сил. Предприятия ОПК – поставщики оборонной продукции (работ, услуг) должны соответствовать требованиям законодательства о контрактной системе и обеспечивать качество, надежность и безопасность поставляемых товаров (работ, услуг), эффективность реализации оборонных проектов
3	Укрепление национальной экономики	ГОЗ способствует развитию и укреплению национальной экономики, стимулирует спрос на продукцию и услуги оборонного сектора, создает новые рабочие места, повышает уровень технологического развития и инвестиций в науку, развивает смежные отрасли экономики, такие как производство комплектующих, транспорт и логистика
4	Защита национальных интересов	ГОЗ обеспечивает защиту национальных интересов и суверенитета страны. Оборонный потенциал, гарантированная безопасность и независимость России укрепляются за счет создания оборонной продукции, разработки новых технологий, внедрения инноваций в ОПК

С развитием во всем мире опережающими темпами развиваются и отрасли ОПК, растет их технологический уровень, внедряются новейшие научные разработки, модернизируются и реконструируются производственные мощности.

Предприятия ОПК России и предприятия военно-промышленного комплекса (ВПК) зарубежных стран в условиях современного мирового порядка, где безопасность и обороноспособ-

ность имеют ключевое значение, конкурируют между собой. К факторам, способствующим конкуренции, относятся: геополитическая ситуация в мире, имидж и репутация, финансовые возможности и технологическое превосходство, качество производимых товаров (работ, услуг) и объем реализации оборонной продукции за рубежом. Краткая характеристика каждого из перечисленных факторов представлена в табл. 2.

Таблица 2

Факторы, способствующие конкуренции среди предприятий ОПК

№ п/п	Фактор конкуренции предприятий ОПК	Краткая характеристика фактора
1	Технологическое превосходство	Предприятия, обладающие передовыми технологиями и инновациями, имеют значительное преимущество перед конкурентами. Развитие новых военных систем, улучшение боевых возможностей и повышение эффективности становятся ключевыми факторами в конкурентной борьбе
2	Финансовые возможности	Компании, имеющие значительные финансовые ресурсы, могут инвестировать в исследования и разработки, модернизацию производственных мощностей и закупку современного оборудования
3	Международные контракты	Предприятия, заключающие контракты на реализацию оборонной продукции за рубежом, получают дополнительные инвестиции для развития и расширения производства
4	Качество продукции и услуг	Предприятия, выпускающие качественную и надежную оборонную продукцию, более конкурентоспособны на российском и международном рынке
5	Геополитические факторы	Конкуренция между предприятиями ОПК зависит от геополитических интересов и отношений между странами. Например, в рамках конфликтов или напряженных отношений между странами спрос на оборонную продукцию может резко возрасти, что стимулирует конкуренцию между предприятиями, стремящимися удовлетворить этот растущий спрос
6	Имидж и репутация	Заказчики предпочитают приобретать продукцию предприятий ОПК, зарекомендовавших себя на рынке качественной инновационной продукцией, способных реализовать новые проекты
7	Государственная поддержка	Государственная поддержка, включая финансовые инвестиции, налоговые льготы и другие привилегии, играет важную роль в конкурентной борьбе

В рамках ГОЗ заключаются специальные контракты на разработку и производство вооружений, военной техники и оборудования, а гарантом исполнения контрактов и обеспечения предприятий ОПК необходимым объемом финансирования со стороны государства является Правительство России.

ГОЗ создает стабильный спрос на продукцию предприятий ОПК, что позволяет им планировать свою деятельность на долгосрочной основе. Особенно важна стабильность при разработке сложных и дорогостоящих продуктов, которые требуют значительных инвестиций и времени. ГОЗ обеспечивает поддержку и развитие инфраструктуры предприятий ОПК, поскольку в рамках выполнения контрактов могут потребоваться создание новых производственных мощностей и модернизация

существующих, развитие логистической и научно-исследовательской базы предприятий. Все это способствует созданию сильной и устойчивой индустриальной базы в сфере оборонного комплекса.

Оборонный заказ является движущей силой для инноваций и технологического развития в ОПК, для выполнения заказов на военную продукцию предприятия вынуждены стремиться к постоянному улучшению своих технологий, разработке новых материалов и применению передовых методов производства. Это способствует совершенствованию научно-технического потенциала предприятий ОПК и повышению их конкурентоспособности как на внутреннем, так и на международном рынке. В целом ГОЗ оказывает положительное влияние на развитие предприятий ОПК, способствуя сохранению и развитию

национальных технологических компетенций, созданию новых рабочих мест и росту экономического потенциала России.

Вместе с тем следует указать и на негативное влияние ГОЗ на предприятия ОПК. Например, зависимость предприятия от государственных контрактов может приводить к недиверсифицированной структуре производства и риску потери заказов в случае изменения политической или экономической обстановки, поскольку выполнение государственных заказов часто связано с определенными регуляторными и юридическими ограничениями, которые могут замедлять процесс разработки и выпуска новой продукции.

Основой для формирования ГОЗ [3] являются: военная доктрина, планы строительства и развития Вооруженных Сил, государственная программа вооружения и долгосрочные (федеральные) целевые программы в области обороны и безопасности государства, программы и планы военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами, решения Президента и Правительства России, а также мобилизационный план экономики России. Законодательство в сфере ГОЗ предельно четко обозначает цели и задачи ОПК в целом.

Для реализации перечисленных задач в сводный реестр организаций ОПК, утвержденный Правительством России [5], включено более 1,3 тыс. организаций [9] с общей численностью более 2 млн работников, из которых 1,4 млн человек заняты непосредственно в оборонных отраслях промышленности.

Для решения задач, стоящих перед предприятиями ОПК в реализации ГОЗ, необходим и соответствующий объем финансирования. Согласно открытой части федерального бюджета России на трехлетний период с 2023 по 2025 г. по статье расходов «Национальная оборона» запланировано около 14 трлн руб. [6], в бюджетной росписи значительные ресурсы предусмотрены и на восстановление дружественных территорий. С учетом обоснованной информационной закрытости ГОЗ на его выполнение, по мнению экспертов, приходится около половины общего объема финансирования по статье «Национальная оборона» [11]. Таким образом, объем финансирования, направленный на укрепление обороноспособности, может составить примерно 7 трлн руб.

В состав оборонного заказа включается определенный перечень товаров, работ, услуг, представленный на рис. 1 [4].

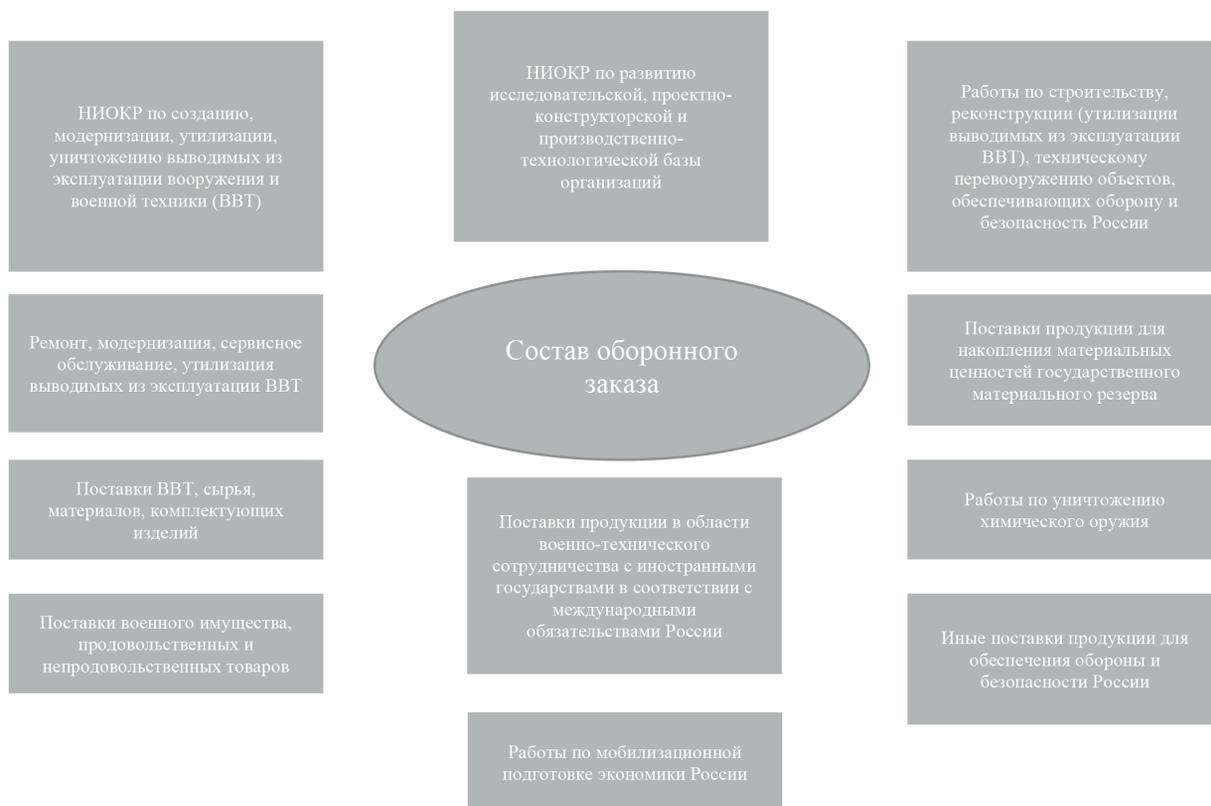


Рис. 1. Состав оборонного заказа

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Проведем сравнительную оценку конкурентного потенциала российских предприятий ОПК и предприятий ОПК ведущих стран мира, сравним объем оборонного бюджета на 2023 г. и его долю в ВВП страны.

Сопоставим объем оборонного бюджета Российской Федерации с прогнозными показателями расходов на оборону Соединенных Штатов Америки (США) и Китайской Народной Республики (КНР) на 2023 г. (табл. 3).

Таблица 3

Национальный бюджет России, США, КНР на оборону

Страна	Показатель (национальная оборона)	2023 г.	Доля от ВВП
Россия	Национальная оборона, млрд руб.	4981,6	3,3%
	Национальная оборона, млрд долл.*	54,14	
	ВВП, млрд руб.	149 900	
	ВВП, млрд долл.*	1628,99	
США	Оборонный бюджет, млрд долл.	816	3,1%
	ВВП, млрд долл.	26 390	
КНР	Национальная оборона, млрд юаней	1553,7	1,3%
	Национальная оборона, млрд долл.**	217,52	
	ВВП, млрд юаней	121 020	
	ВВП, млрд долл.**	16 942,8	

Примечания: * Официальный курс российского рубля к доллару США на 01.11.2023.

** Официальный курс юаня к доллару США на 01.11.2023.

Доля национального оборонного бюджета в российском ВВП спланирована на уровне 3,3% (54,14 млрд долл.), что является показателем значимости и приоритетности обеспечения обороноспособности страны, однако в реальном объеме финансирования расходы на национальную оборону у России значительно ниже, чем у НР – 1,3% (217,52 млрд долл.) и США – 3,1% (816 млрд долл.). С учетом существенной разницы в объеме бюджетного финансирования расходов на национальную оборону следует больше внимания уделять эффективности, обоснованности

и экономности бюджетных расходов, выделенных на закупку оборонной продукции (в рамках заключенных контрактов) не только головным исполнителем, но и предприятиями всей кооперации.

Деятельность предприятий ОПК влияет на показатель ВВП страны, например в 2022 г. результат деятельности российских предприятий положительно повлиял на фактический уровень ВВП (2,1%) на фоне прогнозируемых мировыми лидерами международных финансовых организаций и Банком России показателей снижения от –15 до –6% (рис. 2)

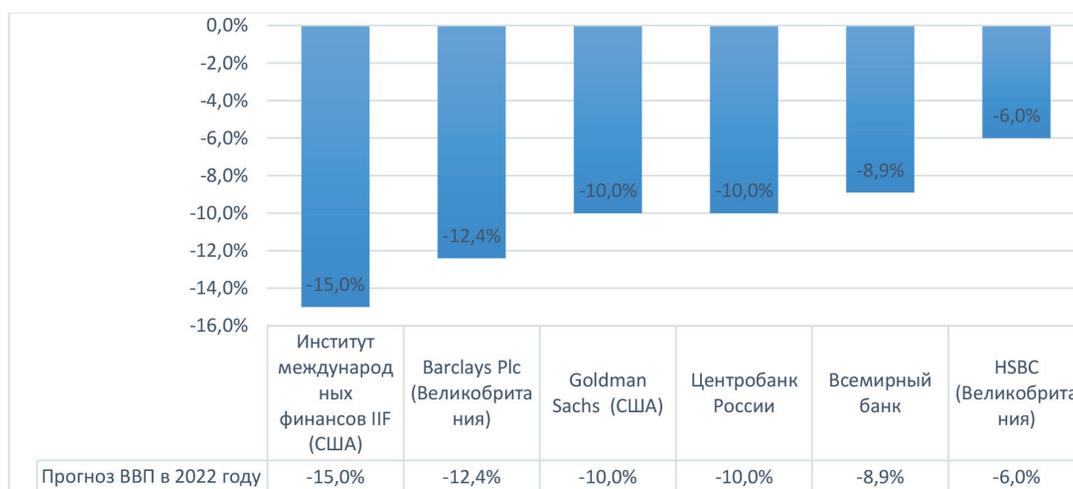


Рис. 2. Прогноз уровня ВВП на 2022 г.

Основным заказчиком товаров, работ и услуг в сфере ГОЗ является государство, оно обеспечивает предприятия ОПК гарантированной потребностью, поддерживая отрасль на рынке через формирование спроса в условиях отсутствия естественной конкуренции. В связи с этим существуют риски установления необоснованного уровня цен на продукцию ОПК.

Законодательство предусматривает несколько методов расчета и экономического обоснования цен на продукцию и услуги ГОЗ: анализ рыночных индикаторов, сравнимой цены, затратный метод, индексация базовой цены, индексация по статьям базовых затрат. Методы применяются с целью обеспечения доступности критически важных товаров и услуг для обороноспособности государства, поддержания надежности поставок, стимулирования инноваций и обеспечения конкурентоспособности отечественных производителей оборонной техники. Перечисленные методы наиболее распространены и применяются при формировании цен на оборонную продукцию.

Существует много особенностей в выборе метода расчета. Например, в случае если методы рыночных индикаторов и сравнимых цен неприменимы и не сформирована базовая цена, применяется затратный метод. В случае наличия базовой цены цена на оборонную продукцию на очередной и плановые периоды определяется с помощью методов индексации базовой цены и индексации по статьям базовых затрат. Перечисленные методы обосновывают расчеты затрат на производство, реализацию и эксплуатацию оборонной продукции, формируя показатели плановой себестоимости и рентабельности для предприятий ОПК.

Сумма и состав затрат, включенных в себестоимость оборонной продукции, должны быть обоснованы, затраты определяются исходя из нормативно-технической документации, технического задания на закупку, учетной политики и специфики учета (планирования затрат) предприятия-поставщика (исполнителя) ГОЗ. К особенностям выполнения задания также можно отнести НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) и иные работы (услуги), установленные документами закупки, нюансы производства и поставки продукции и др.

Статьи затрат себестоимости включают: материальные расходы, расходы на оплату труда, другие расходы, согласованные головным ис-

полнителем. Например, материальные расходы предприятие обосновывает номенклатурой сырья, материалов (ресурсов), а оплату труда – трудоемкостью изготовления продукции и стоимостью единицы труда, измеряемой нормо-часами, человеко-часами, человеко-днями, человеко-месяцами. Уровень общепроизводственных, общехозяйственных, транспортно-заготовительных расходов, специальных затрат и затрат на подготовку и освоение производства согласовывается с головным исполнителем.

Размер плановой рентабельности в составе цены устанавливается в размере суммы: не более 1% плановых затрат на приобретение товаров, работ, услуг и не более 25% плановых собственных затрат организации на поставку продукции, но не менее 10% плановых собственных затрат организации на поставку продукции. При этом для головного исполнителя в случае, если доля его собственных затрат в себестоимости продукции составляет 20% и более, плановая рентабельность не может быть менее 5% себестоимости продукции. При применении затратного метода расчета цена единицы формируется исходя из определенного Приказом № 334 [7] состава затрат, включаемых в себестоимость продукции, в виде суммы величин указанных затрат и прибыли.

В сложившейся ситуации при фиксированной норме рентабельности производителю «экономически выгодно» увеличить себестоимость и получить утвержденную нормативную прибыль, но уже от большей суммы ГОЗ, с учетом механизма формирования цены и законодательной базы по ее регулированию. Этапы формирования себестоимости на настоящий момент недостаточно прозрачны и позволяют предприятиям необоснованно увеличивать конечную стоимость ГОЗ.

Таким образом, наличие предельного норматива на рентабельность имеет и положительные стороны, и отрицательные, одной из которых является отсутствие у предприятия ОПК интереса в снижении себестоимости продукции, поскольку базой для определения цены является себестоимость.

Контроль обоснованности цен на продукцию и услуги, поставляемые по ГОЗ, осуществляют Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) и Федеральное казначейство (в рамках своих полномочий). Одним из инструментов контроля является государственное регулирование цен. Цели и методы государственного регу-

лирования цен на продукцию и услуги, поставляемые по ГОЗ, приведены в табл. 4, принципы

и цели государственного регулирования цен установлены Законом о ГОЗ [3].

Таблица 4

Цели и методы государственного регулирования цен на продукцию и услуги, поставляемые по ГОЗ

Цели	Методы
Обеспечение обоснованности и справедливости цен	Установление целевых цен и целевых параметров
Обеспечение экономической эффективности	Утверждение стандартов для ценообразования
Обеспечение защиты национальных интересов	Регулярный мониторинг и анализ цен
Обеспечение прозрачности и контроля	Установление ценовых пределов и ограничений
Обеспечение доступности и надежности поставок	Применение штрафных санкций и поощрений
Обеспечение конкурентности рынка	Использование системы аукционов и конкурентных торгов
Обеспечение финансовой устойчивости и умеренности расходов	Разработка специальных программ поддержки и финансирования
Содействие развитию инноваций и технологическому прогрессу	Налаживание сотрудничества и партнерских отношений
Соблюдение международных обязательств	
Укрепление институциональной базы	

Регулирование цен ГОЗ осуществляется в отношении: продукции, включенной в перечни и поставляемой по госконтрактам в связи с разработкой, изготовлением, сервисным обслуживанием, модернизацией, ремонтом и утилизацией продукции, включенной в перечни. Государство также регулирует цены на вооружение и военную технику (не имеющие российских аналогов и производство которых осуществляется единственными производителями), работы (услуги) в области космической деятельности, сырье, материалы, покупные комплектующие изделия и др., поставляемые в рамках кооперации головного исполнителя. Большое количество контрактов заключается предприятиями ОПК конкурентными способами.

Предприятия зачастую не имеют достаточных компетенций в части определения справедливой цены контракта конкурентными способами, поскольку для экспертизы контрактной цены необходимы знания не только в области технических параметров и специфических особенностей закупаемой продукции, но и в области ценообразования и маркетинга. Маркетинг оборонной промышленности обеспечивает рыночную успешность продукции на внутреннем и внешних рынках, продвигая ее в конкурентной борьбе, в том числе посредством цены на продукцию. Например, Госкорпорацией «Ростех» [2] проведены исследования в части обеспечения предприятий корпорации специалистами маркетинга в сфере оборонной

промышленности. Результаты исследований свидетельствовали о дефиците 4500–5000 человек специалистов по промышленному маркетингу в России. Внутренняя кадровая потребность «Ростеха» составляет более 1000 человек.

В условиях сложившейся геополитической обстановки в мире, экономического кризиса, с учетом незаинтересованности предприятий ОПК – исполнителей ГОЗ в снижении стоимости продукции и услуг, поставляемых по ГОЗ, расширение сферы государственного регулирования цен экономически необходимо и требует применения новых подходов и методов.

Одним из подходов эффективного регулирования ГОЗ может стать нормирование цены на продукцию и услуги, поставляемые по ГОЗ. Например, в Федеральном законе от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» есть понятие «нормирование», под которым понимается установление требований к закупаемым заказчиком товарам, работам, услугам (в том числе предельной цены товаров, работ, услуг) и нормативных затрат.

Нормативный метод – это один из методов определения стоимости товаров, работ, услуг, который базируется на использовании предварительно установленных норм и стандартов. Он позволяет оценить стоимость потенциального контракта на основе согласованных и утвержденных

нормативных данных. Преимущества применения нормативного метода в ГОЗ: прозрачность цены, снижение возможности коррупции, экономическая эффективность. Нормативный метод основан на установленных стандартах и нормах, что позволяет участникам торгов и заказчику понять, как была рассчитана стоимость, и четко определить основные параметры контракта.

Применение нормативного метода способствует уменьшению уровня субъективности и вероятности коррупционных сделок в связи с тем, что стоимость рассчитана нормативным методом, определяется на основе установленных стандартов и норм, что лишает возможности манипулировать стоимостью и предотвращает неправомерное влияние. С точки зрения экономической эффективности нормативный метод позволяет заказчику получить более точную оценку стоимости проекта, что поможет управлять бюджетом и ресурсами более эффективно, способствует снижению издержек и оптимизации расходов.

Следует учитывать ограничения в применении нормативного метода: например, он может оказаться неприменимым в случаях, когда требуется учет уникальных условий и особенностей проекта. В таких ситуациях может потребоваться альтернативный метод оценки стоимости, учитывающий более специфические факторы. Также

необходимо аккуратно подходить к выбору и применению нормативных данных, чтобы убедиться в их актуальности и соответствии конкретным требованиям проекта.

Можно предположить, что нормирование цены позволит повысить уровень конкуренции в ОПК за счет заинтересованности в снижении себестоимости путем оптимизации производственного процесса и внедрения более совершенных технологий, что повлечет за собой прозрачность при распределении федерального бюджета на ОПК. В случае корпоративных закупок предприятий ОПК использование нормативного метода (установление стандартных норм и стоимости для различных видов товаров, работ услуг, связанных с оборонной отраслью) может быть полезным и эффективным. Нормативы могут устанавливаться на стоимость материалов, технологических операций, трудозатрат и других факторов, закупаемых головным исполнителем (предприятиями всей кооперации), влияющих на стоимость оборонной продукции.

Примеры стандартов и нормативов для применения нормативного метода в закупках ГОЗ, которые необходимо разработать с целью установления базовых параметров для определения стоимости товаров, работ и услуг, приведены в табл. 5.

Таблица 5

Стандарты и нормативы, устанавливающие базовые параметры

№ п/п	Наименование стандарта (норматива)	Краткая характеристика стандарта (норматива)
1	Норматив времени и трудозатрат	Установление единых норм трудозатрат на различные виды работ и операций, таких как монтаж, сборка, тестирование. Это позволит определить объем работ и ресурсов, необходимых для выполнения конкретных задач
2	Нормы расхода материалов	Установление единых норм расхода материалов на производство или выполнение конкретных задач. Это важно для определения количества необходимых материалов и оценки их стоимости
3	Единые технические требования	Разработка единых технических требований для товаров и услуг, чтобы определить минимально допустимые характеристики и качество продукции, а также функциональность и надежность
4	Основные параметры стоимости	Установление ключевых параметров и факторов, влияющих на стоимость товаров, работ и услуг. Это может включать ставки оплаты труда, стоимость энергоресурсов, транспортные расходы и т. д.
5	Системы классификации	Разработка единых систем классификации товаров, работ и услуг, чтобы обеспечить сопоставимость и сравнимость предложений от различных поставщиков и выполненных работ
6	Единые расценки на материалы и товары	Разработка единых расценок на материалы и товары позволит сократить временные ресурсы для расчета стоимости конечной продукции, уменьшив трудозатраты контрактных служб предприятий ОПК и себестоимость ГОЗ

Разработка и внедрение этих единых стандартов и нормативов позволят повысить прозрачность и эффективность закупочных про-

цессов в рамках ГОЗ и способствовать более объективной оценке предложений от поставщиков.

Примерами товаров, работ и услуг, для которых можно рассчитывать начальную цену с ис-

пользованием нормативного метода, представлены в табл. 6.

Таблица 6

Примеры расчета начальной цены с использованием нормативного метода

№ п/п	Товар, работа, услуга	Краткая характеристика
1	Строительные работы	В случае строительства или ремонта объектов можно использовать нормативный метод для определения стоимости различных строительных операций, таких как земляные работы, монтаж инженерных коммуникаций, укладка фундамента, монтаж кровли
2	Производство товаров	В производственных отраслях, например в машиностроении или химической промышленности, нормативный метод может быть применен для определения стоимости производства конкретного изделия или продукта. Это может включать составление стандартов технологических операций, определение норм расхода материалов и труда
3	Транспортные услуги	Для закупки транспортных услуг, таких как перевозка грузов или пассажиров, можно использовать нормативный метод для определения стоимости единицы перевозки по заданному маршруту и для установления общей стоимости всего объема перевозок
4	Поставка материалов и комплектующих	При закупке материалов и комплектующих можно использовать нормативный метод для определения стоимости единицы товара с основой на установленных нормах расхода материалов и стоимости производства

Таким образом, нормативный метод может быть эффективен для определения и обоснования начальной цены контракта, проведения сравнительного анализа предложений от поставщиков на основе единых стандартов и нормативов. Нормирование цены позволит добиться прозрачности в области закупок материалов, комплектующих и других товаров (работ, услуг).

При сложившейся мировой ситуации и ограниченности ресурсов, когда обороноспособность страны напрямую зависит от экономической стабильности, эффективности и обоснованности расходов на оборону, у предприятий ОПК существует острая необходимость в оптимизации расходов на закупки товаров, работ, услуг для выполнения ГОЗ по экономически обоснованным ценам. Предложенные в статье пути применения нормативного метода в закупках ГОЗ позволят предприятиям ОПК перейти на единые стандарты и нормативы, устанавливающие базовые параметры и критерии для определения стоимости закупаемых товаров, работ и услуг.

Список источников

1. *Баженов В.* Прогнозы и реальное значение ВВП США в 2023 году: что будет с американской экономикой. Банки Сегодня. 2023. URL: <https://bankstoday.net/last-articles/vvp-ssha-2023#i>.
2. *Майер А.* Российскому рынку не хватает около 5000 маркетологов в сфере промышленности.

Ведомости. 2023. URL: <https://www.vedomosti.ru/career/articles/2023/09/21/996251-rossiskomu-rinku-ne-hvataet-okolo-5000-marketologov-v-sfere-promishlennosti>.

3. О государственном оборонном заказе: Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ.
4. 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 (вместе с «Положением о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу»): Постановление Правительства России от 02.12.2017 № 1465.
5. О сводном реестре организаций оборонно-промышленного комплекса: Постановление Правительства России от 20.02.2004 № 96.
6. О федеральном бюджете на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов: Федеральный закон от 05.12.2022 № 466-ФЗ.
7. Об утверждении порядка определения состава затрат, включаемых в цену продукции, поставляемой в рамках государственного оборонного заказа: Приказ Минпромторга России от 08.02.2019 № 334.
8. Об утверждении форм документов, предусмотренных Положением о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному

- заказу, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 декабря 2017 года № 1465: Приказ ФАС России от 16.12.2022 № 995/22.
9. Оборонно-промышленный комплекс. Государственный оборонный заказ: некоторые важные результаты и показатели 2016 года. Официальный сайт Правительства России. 2017. URL: <http://government.ru/info/27220/#27220=2:4;jig,2:7;Agi>.
 10. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов: утверждены Минфином России.
 11. *Сидоркова И., Бойко А.* Расходы на национальную оборону в этом году вырастут на треть. Ведомости. 2022. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2022/09/23/942188-rashodi-na-natsionalnuyu-oboronu>.
 12. (2023) As it happened: China's 'two sessions' 2023 – the takeaways from Premier Li Keqiang's last work report to the NPC. South China Morning Post. URL: https://www.scmp.com/news/china/politics/article/3212354/two-sessions-2023-chinas-leadership-transition-national-peoples-congress?module=breaking_live_blog&pgtype=homepage.
 13. (2023) Department of Defense Releases the President's Fiscal Year 2024 Defense Budget. Official website of the U.S. Department of Defense. URL: <https://www.defense.gov/News/Releases/Release/Article/3326875/departments-of-defense-releases-the-presidents-fiscal-year-2024-defense-budget/>.
- References**
1. Bazhenov V. (2023) Forecasts and real value of US GDP in 2023: what will happen to the American economy. Banki Segodnya. (In Russ.). URL: <https://bankstoday.net/last-articles/vvp-ssha-2023#i>.
 2. Mayer A. (2023) The Russian market lacks about 5,000 marketers in the industrial sector. Vedomosti. (In Russ.). URL: <https://www.vedomosti.ru/career/articles/2023/09/21/996251-rossiiskomu-rinku-ne-hvataet-okolo-5000-marketologov-v-sfere-promishlennosti>.
 3. (2012) On state defense orders: Federal Law dated December 29, 2012 No. 275-FZ. (In Russ.).
 4. (2017) On state regulation of prices for products supplied under the state defense order, as well as on introducing amendments and invalidating certain acts of the Government of the Russian Federation (together with the "Regulation on state regulation of prices for products supplied under the state defense order"): Resolution of the Government of Russia dated December 02, 2017 No. 1465. (In Russ.).
 5. (2004) On the consolidated register of organizations of the military-industrial complex: Decree of the Government of Russia dated February 20, 2004 No. 96. (In Russ.).
 6. (2022) On the federal budget for 2023 and for the planning period 2024 and 2025: Federal Law dated December 05, 2022 No. 466-FZ. (In Russ.).
 7. (2019) On approval of the procedure for determining the composition of costs included in the price of products supplied as part of the state defense order: Order of the Ministry of Industry and Trade of Russia dated February 08, 2019 No. 334. (In Russ.).
 8. (2022) On approval of the forms of documents provided for by the Regulations on state regulation of prices for products supplied under the state defense order, approved by Decree of the Government of the Russian Federation of December 2, 2017 No. 1465: Order of the Federal Antimonopoly Service of Russia dated December 16, 2022 No. 995/22. (In Russ.).
 9. (2017) Defense-industrial complex. State defense order: some important results and indicators of 2016. Official website of the Government of Russia. (In Russ.). URL: <http://government.ru/info/27220/#27220=2:4;jig,2:7;Agi>.
 10. The main directions of budget, tax and customs tariff policies for 2023 and for the planning period of 2024 and 2025: approved by the Ministry of Finance of Russia. (In Russ.).
 11. *Sidorikova I., Boyko A.* (2022) Expenditures on national defense this year will increase by a third. Vedomosti. (In Russ.). URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2022/09/23/942188-rashodi-na-natsionalnuyu-oboronu>.
 12. (2023) As it happened: China's 'two sessions' 2023 – the takeaways from Premier Li Keqiang's last work report to the NPC. South China Morning Post. URL: https://www.scmp.com/news/china/politics/article/3212354/two-sessions-2023-chinas-leadership-transition-national-peoples-congress?module=breaking_live_blog&pgtype=homepage.

13. (2023) Department of Defense Releases the President's Fiscal Year 2024 Defense Budget. Official website of the U.S. Department of Defense. URL: <https://www.defense.gov/News/Releases/Release/Article/3326875/department-of-defense-releases-the-presidents-fiscal-year-2024-defense-budget/>.

Информация об авторах

Е. В. АПРЕСЯН – начальник отдела планирования и разработки ценовых показателей.

Е. В. ПОНОМАРЕНКО – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры управления военно-экономической деятельностью.

Р. И. ЧИСТОВ – кандидат экономических наук, доцент, начальник планово-экономической службы.

Information about the authors

E. V. APRESYAN – Head of the Department of Planning and Development of Price Indicators.

E. V. PONOMARENKO – Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of the Department of Military and Economic Activity Management.

R. I. CHISTOV – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Planning and Economic Service.

Вклад авторов: все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

The authors declare no conflicts of interests.

Статья поступила в редакцию 29.09.2023; одобрена после рецензирования 03.10.2023; принята к публикации 09.10.2023.

The article was submitted 29.09.2023; approved after reviewing 03.10.2023; accepted for publication 09.10.2023.