

УДК 658

DOI: 10.34670/AR.2023.34.14.008

Особенности использования методов инвестиционного анализа в стратегическом управлении на предприятиях оборонно-промышленного комплекса

Доброва Катрина Бениковна

Доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансов и бизнес-аналитики,
Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство),
117997, Российская Федерация, Москва, ул. Садовническая, 33/1;
e-mail: kdobrova@mail.ru

Доброва Екатерина Дмитриевна

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг
высокотехнологичных отраслей промышленности»,
Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет),
125993, Российская Федерация, Москва, ш. Волоколамское, 4;
e-mail: ekaterinadobrova@bk.ru

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы внедрения инвестиционного анализа при разработке и реализации перспективной военно-технической политики Российской Федерации, при совершенствовании систем ценообразования и закупок продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса. Указывается на то, что новая система ценообразования потребует глубокой перестройки организационных структур ценообразования с включением в них новых элементов. Изменения в системе ценообразования могут и должны потребовать соответствующих доработок и других подсистем. Так, неизбежно возникнут вопросы совместимости методов анализа, используемых в подсистемах программного планирования развития вооружения, военной и специальной техники, оборонно-промышленного комплекса и в подсистеме ценообразования на вооружение, военную и специальную технику, а также вопросы создания и развития контрактной системы для вооружения, военной и специальной техники, процедур контрактации и четкого разделения полномочий и ответственности различных субъектов в сфере ценообразования по государственному оборонному заказу. Делается вывод о том, что необходимо глубокое институциональное реформирование системы ценообразования для государственного оборонного заказа на принципах стратегического управления и инвестиционного анализа, экономического инжиниринга и оптимизации.

Для цитирования в научных исследованиях

Доброва К.Б., Доброва Е.Д. Особенности использования методов инвестиционного анализа в стратегическом управлении на предприятиях оборонно-промышленного комплекса // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Том 13. № 1А. С. 72-80. DOI: 10.34670/AR.2023.34.14.008

Ключевые слова

Оборонно-промышленный комплекс, инновационная деятельность, инвестиционный анализ, ценообразование, стратегическое управление.

Введение

В настоящее время предприятия оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК) применяют традиционные методы оценки рентабельности, основанные на бухгалтерских подходах. Система ценообразования при этом носит затратно-экстенсивный характер, проявляющийся, в частности, в постоянном и слабо контролируемом росте цен на продукцию оборонного назначения, существенно опережающем для многих ее видов темпы инфляции [Чеботарев, 2017]. Федеральные органы законодательной и исполнительной власти предпринимают значительные усилия по развитию нормативно-правовой базы, создающей благоприятные условия для повышения социальной защищенности населения, развития экономики и совершенствования вооружения, военной и специальной техники (далее – ВВСТ) в новых геополитических и финансово-экономических условиях. Но действующая система ценообразования не мотивирует должным образом исполнителей государственного оборонного заказа (далее – ГОЗ) ни на повышение качества и эффективности продукции, ни на снижение издержек производства [Чеботарев, Мельников, 2019].

Результаты исследования и их обсуждение

Кризис существующей системы экономического управления в сфере закупок и поставок ВВСТ, управления развитием ОПК обсуждается давно, но понимание его причин, глубины, а главное, возможных путей его преодоления совершенно разное у различных специалистов, в различных органах и на различных уровнях государственного управления.

Типичные особенности продукции многих предприятий ОПК, производящих современные виды ВВСТ, включают в себя высокую конструктивную и параметрическую сложность, высокие темпы морального старения и смены поколений техники. Вследствие монопольного положения как производителей, так и заказчиков этой продукции здесь просто нельзя говорить о рыночных механизмах ценообразования. Вместо прямых рыночных закупок характерны закупки, совершаемые через контракты между производителями и заказчиками, между подрядчиками и субподрядчиками разных уровней.

Отсутствие внешних рыночных ориентиров в ценообразовании приводит к тому, что на сегодня ценообразование фактически идет от индивидуальных затрат производителей по схеме «калькуляционное обоснование себестоимости производителем – проверка себестоимости заказчиком – расчет и установление цены от себестоимости через применение заданных нормативов рентабельности». Цена оказывается никак не связанной ни с экономией издержек, ни с качеством выпускаемой продукции. При такой схеме у производителя в принципе не может

возникнуть никакой заинтересованности ни в снижении издержек, ни в повышении качества продукции.

Сегодня возникают новые требования к методам и механизмам ценообразования для ВВСТ. Суть этих требований заключается в следующем:

- необходимы искусственные механизмы замены рынка в части оценки и увязки интересов заказчиков и производителей ВВСТ через расчет государственных цен на ВВСТ как цен спроса заказчиков и расчет цен производителей не через инвестиционные показатели реальной доходности контрактов;
- нужна система ценообразования, учитывающая риски и интересы всех сторон, реализующие стимулирующие подходы к ценообразованию;
- с возрастанием сложности продукции растет доля капитальных издержек в цене производителя, которые совершенно неадекватно учитываются бухгалтерскими методами, поэтому необходим переход именно на инвестиционные методы оценки реальной стоимости капитальных затрат;
- для инновационных видов ВВСТ необходимо сделать акцент на формировании контрактных цен от цен спроса заказчиков, а не от цен производителей;
- необходимо применение форм и методов контрактации с большим уровнем детализации и полноты контрактно-ценовых условий, в том числе условий финансирования и кредитования контрактов;
- необходимы системы ценообразования, охватывающие на единой основе весь жизненный цикл продукции, все виды работ, все уровни кооперации соисполнителей контрактов;
- необходимы методы ценообразования, учитывающие растущие разрывы времени между реализацией затрат и получением эффектов.

В целом следует рассмотреть закупки военной продукции и управление ее жизненным циклом как реализацию специфического вида инвестиционных проектов. Обоснование и управление ценами по всему жизненному циклу продукции ОПК должны стать частью инвестиционного проектирования и управления этими проектами.

Имеется необходимость инвестиционного анализа и обоснования цен спроса, цен исполнителей, цен соглашения с учетом интересов всех сторон. Основной задачей при ценообразовании должно быть достижение оптимальных цен равновесия между ценами спроса и ценами производителей.

Оценку цен производителей следует осуществлять с позиции не бухгалтерской себестоимости, а именно инвестиционных издержек. Нужно оценивать выгодность цен для производителей с позиции инвестиционной доходности, но не бухгалтерской рентабельности.

Возникает необходимость применения методов проектного управления ценами в процессе выполнения контрактов, методов развития конкуренции. В рамках инвестиционных подходов должно учитываться влияние на цену и инвестиционную доходность контрактов всех льгот, преференций и нагрузок. Так, цена с наличием аванса должна быть меньше цены без аванса. При наличии задержек платежей, а также при искусственном замораживании средств на счетах цена должна увеличиваться.

Цены должны быть адаптивными по отношению к рискам внешней среды. Цены также должны эффективно стимулировать производителей в части снижения издержек и повышения качества продукции.

С точки зрения этих требований остановимся на ключевых недостатках действующей

системы ценообразования в ГОЗ в части обоснования цен производителей и заказчиков, а также цен соглашения. Основные проблемы формирования цен производителей по ГОЗ связаны с сегодняшней жесткой ориентацией системы ценообразования на традиционные бухгалтерские подходы, не принимающие во внимание влияние фактора времени. Бухгалтерские подходы никак не учитывают связи между затратами, проходящими по различным статьям бухучета. Так, затраты на оплату труда персонала, оборудование, оснастку, логистику, функционально тесно связанные между собой, учитываются в бухучете отдельно. Как следствие, анализ и контроль затрат оказываются обычно очень поверхностными. Все это сводит к минимуму реальные аналитические возможности бухгалтерских методов.

Совершенно неадекватно в рамках бухгалтерских подходов учитываются издержки капитального характера, доля которых в издержках производства постоянно растет. Начисление прибыли на капитал в бухгалтерских методах осуществляется на амортизационные отчисления (амортизируемую часть капитала) по схеме простых процентов, а не сложных, за счет чего эта прибыль и цена сильно занижаются.

Существенная проблема бухгалтерских оценок затрат – накладные расходы (см. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ и Приказ Минпромторга от 8 февраля 2019 г. № 334). Автоматизация производства обычно приводит к значительному снижению прямых трудовых затрат и резкому возрастанию затрат на оплату труда программистов, наладчиков и т. д., затрат по амортизации оборудования. Накладные расходы могут расти до тысяч процентов. Традиционные методы учета затрат при этом часто просто бессмысленны.

При управлении издержками жизненного цикла ВВСТ следует учитывать, что, увеличивая затраты на НИОКР, на подготовку производства, на сопровождение эксплуатации ВВСТ разработчиками и производителями, часто можно существенно сократить полные затраты жизненного цикла ВВСТ. Но таких подходов в рамках традиционных бухгалтерских методов просто нет.

С ростом сложности ВВСТ часто растут риски брака и выхода за заранее запланированный уровень затрат. Здесь требуется применение развитых методов инвестиционного анализа и контроля издержек – риск-ориентированных методов, инжиниринговых методов анализа затрат. Но все эти методы также находятся вне сферы традиционных бухгалтерских подходов.

Еще одна из проблем управления издержками – полная неразвитость методов ценового стимулирования исполнителей контрактов за снижение издержек. Эта проблема связана и с неразвитостью методов анализа и оценки реальных издержек, рисков их изменения и с неразвитостью методов и форм ценовой адаптации и ценового стимулирования. Более того, действующие методы ценообразования прямо ориентированы именно на годовой срез регулирования. Сегодня сэкономили издержки, а завтра вам назначат цену уже от нового уровня. Какие здесь могут быть стимулы?

Проблемы имеются и в сфере обоснования цен производителей при заданных или предполагаемых издержках. В рамках действующих бухгалтерских методов обоснования цен исполнителей контрактов по жизненному циклу ВВСТ (контрактов на разработку, производство, сопровождение жизненного цикла и т. д.) учитывается крайне ограниченное число факторов. Это факторы затрат производителей (оцениваемых через показатели себестоимости), инфляции, долей собственных и внешних затрат в общих затратах производителей, нормативов рентабельности.

И здесь одна из главных проблем связана с игнорированием влияния фактора времени. Влияние фактора времени игнорируется не только в части собственно затрат производителей,

оцениваемых через показатели себестоимости, но и в части реализации доходов по контрактам, а также расходов по налогам, расходов и доходов по кредитам, в части формирования цен в структуре кооперации исполнителей ГОЗ. Так, полностью игнорируется влияние факторов авансов, задержек платежей заказчиков, динамики взимания налогов. Совершенно неадекватно учитывается влияние инфляции, использования кредитов, связей процессов ценообразования для соисполнителей в рамках структуры кооперации по ГОЗ, использования капитальных ресурсов при выполнении контрактов [Ельшин, 2020].

Типичный пример неадекватных оценок – учет влияния инфляции на цены контрактов. В рамках бухгалтерского подхода цена, определяемая в ценах момента начала контракта, просто умножается на индекс инфляции. При этом игнорируются влияние факторов авансов, кредитов, инфляционное удорожание расходов по контрактам в динамике их реализации. В связи с этим неадекватно оценивается удорожание контрактов, которое может быть значительно больше и в разы меньше реального уровня инфляции.

В целом по всем этим причинам традиционные методы часто дают огромные ошибки в оценке рентабельности. Номинальная «статическая» рентабельность в 20%, оцениваемая традиционными бухгалтерскими методами, может соответствовать реальной «динамической» рентабельности, оцениваемой инвестиционными методами, и в минус 5%, и в плюс 60%.

Потери от неадекватных бухгалтерских методов оценки цен составляют от 3 до 30% от объемов финансирования ГОЗ по разным видам ВВСТ (в зависимости от структуры и динамики затрат, длительности контрактов, условий их финансирования). При этом часть факторов завышает, а часть занижает цены. Типичные факторы завышения цен – «бесплатные» авансы исполнителям контрактов, распределенный характер затрат. Типичные факторы занижения цен – неадекватная оценка стоимости использования капитальных ресурсов, задержки платежей. Проблема заключается даже не в том, какие из этих факторов сильнее, а том, что сама неадекватная оценка цен ведет к их неуправляемости, что дестабилизирует ситуацию, провоцирует конфликты и ведет к дополнительным потерям. Особенно сильно ошибки бухгалтерских методов проявляются в задачах ценообразования на инновационную продукцию с большой долей капитальных издержек, а также в крайне актуальных на сегодня задачах ценообразования для длительных контрактов жизненного цикла ВВСТ, контрактов сервисного обслуживания ВВСТ.

Следует коснуться некоторых широко обсуждаемых частных проблем ценообразования для ГОЗ. Одна из таких проблем состоит в применении формулы ценообразования «25/1» (25% прибыли на собственные затраты и 1% на внешние затраты) с целью недопущения двойного начисления прибыли по внешним затратам (см. Постановление Правительства РФ от 2 декабря 2017 г. № 1465). При такой формуле ценообразования действительно устраняется возможность начисления двойной прибыли на работы и продукцию, оплачиваемые по кооперации. Но использование этой формулы для закупок на внешнем независимом рынке (материалы, энергия и т. д.) нельзя признать правомерным: она просто автоматически занижает норму прибыли для исполнителей контрактов по ГОЗ по не зависящим от них причинам.

Важно отметить, что сама проблема «двойной прибыли» возникает именно в рамках бухгалтерских методов, в которых цена формируется от затрат без учета динамики их реализации. В рамках инвестиционных методов обоснования цен производителей эта проблема выглядит совершенно иначе. В инвестиционных методах, помимо оценки величины затрат, крайне важны кассовые разрывы между реализацией затрат и получением дохода.

При нулевом разрыве никакая прибыль просто не начисляется, а для расчетов по кооперации

с соисполнителями как раз характерна ситуация с малыми кассовыми разрывами. Конечно, возможна ситуация с очень разной структурой затрат по уровням кооперации, при которой могут возникать кассовые разрывы. Здесь проблема должна решаться за счет проведения «сквозного» инвестиционного анализа по всем уровням кооперации.

Есть еще одна важная проблема – учет влияния на цену использования кредита. По НК РФ часть процентов по кредиту разрешается включать в себестоимость. Естественно, цена контрактов при этом будет увеличиваться. И вокруг вопроса учета процентов по кредитам в себестоимости идет давняя и упорная борьба между заказчиками и производителями ВВСТ. Их то разрешается, то запрещается включать в себестоимость.

С позиции инвестиционных подходов эта проблема выглядит совершенно иначе. Себестоимость, являющаяся базой формирования цены в бухгалтерских методах, в инвестиционных методах учитывается только при расчете прибыли. Она выступает в качестве «зонта» от налогов, начисляемых на прибыль (налога на прибыль и НДС) [Чеботарев, Ельшин, Рекомендации по государственному стимулированию..., 2022].

Чем больше себестоимость, тем больше цена при бухгалтерской оценке. При инвестиционной оценке все наоборот. Кроме того, необходимо учитывать разную инвестиционную ценность притоков денежных средств по кредитам и оттоков этих средств при оплате кредита и процентов (вследствие их разновременной реализации).

При инфляции больше 4% вполне реальна ситуация более высокой «инвестиционной» цены в бескредитном варианте по сравнению с кредитным. В целом среднее завышение цены бухгалтерским методом (при включении части процентов по кредиту в себестоимость) составляет примерно 6%.

Еще одна широко обсуждаемая проблема – введение системы спецсчетов для контроля целевого использования средств по ГОЗ. Система действительно затрудняет возможность реализации коррупционных схем закупок в системе ГОЗ. С другой стороны, она заметно осложняет свободу маневра исполнителей контрактов по ГОЗ и затрудняет их выполнение, существенно снижает реальную доходность контрактов для их исполнителей.

Еще один важный момент – оценка цен спроса на военную продукцию в случае импортозамещения. Здесь оценки цен спроса нужно проводить в показателях общественных цен. Пусть закупаемый за рубежом образец стоит в два раза больше отечественного. Для их сопоставления необходимо, конечно, учитывать значения параметров образцов. Но этого недостаточно. Крайне важно, что с учетом всех уровней кооперации 30-60% бюджетных средств при закупке отечественного образца возвращается в бюджет в виде различных трансфертов (налогов, сборов и пошлин). Также необходимо учитывать стоимость создания рабочих мест. Получается, что при относительно близких значениях параметров отечественные образцы с позиции интересов государства чаще эффективнее зарубежных.

В общем, налицо проблемы стратегического уровня, но они просто не замечаются. Ни о каких ценах спроса на ВВСТ при обсуждении весьма популярной сейчас темы создания системы мотивационного ценообразования никто не упоминает. Функцию оценок цен спроса заказчиков сегодня выполняют оценки прогнозных цен на ВВСТ и начальных цен торгов при закупке ВВСТ, формируемые обычно чисто затратными методами. Замена получается откровенно слабой.

Необходима разработка целостной нормативно-методической системы ценообразования для ГОЗ, учитывающей особенности и требования к методам ценообразования для стабильных, инновационных и промежуточных видов ВВСТ [Чеботарев, Ельшин, Рекомендации по

формированию..., 2022].

Заключение

Новая система ценообразования потребует глубокой перестройки организационных структур ценообразования с включением в них новых элементов (например, органов ценового аудита и экспертизы). Изменения в системе ценообразования могут и должны потребовать соответствующих доработок и других подсистем. Так, неизбежно возникнут вопросы совместимости методов анализа, используемых в подсистемах программного планирования развития ВВСТ, ОПК и в подсистеме ценообразования на ВВСТ, а также вопросы создания и развития контрактной системы для ВВСТ, процедур контрактации, и четкого разделения полномочий и ответственности различных субъектов в сфере ценообразования по ГОЗ – от производителей и заказчиков до различных федеральных органов, страховых и кредитных организаций. Таким образом, необходимо глубокое институциональное реформирование системы ценообразования для ГОЗ на принципах стратегического управления и инвестиционного анализа, экономического инжиниринга и оптимизации.

Библиография

1. Ельшин В.А. Подходы к развитию системы управления предприятий и отраслей оборонно-промышленного комплекса (ОПК) // Журнал прикладных исследований. 2020. № 2. С. 16-21.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон Рос. Федерации от 05.08.2000 № 117-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 19.07.2000: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 26.07.2000. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
3. О государственном оборонном заказе: федер. закон Рос. Федерации от 29.12.2012 № 275-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 19.12.2012: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 26.12.2012. URL: https://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140175
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: постановление Правительства РФ от 02.12.2017 № 1465. URL: https://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_284195
5. Об утверждении порядка определения состава затрат, включаемых в цену продукции, поставляемой в рамках государственного оборонного заказа: приказ Минпромторга России от 08.02.2019 № 334. URL: https://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_427738
6. Чеботарев С.С. Экономическая оценка механизма формирования рентабельности продукции государственного оборонного заказа по формуле $20(25) + 1$ // Вестник воздушно-космической обороны. 2017. № 2. С. 11-16.
7. Чеботарев С.С., Ельшин В.А. Рекомендации по государственному стимулированию инвестиционной деятельности предприятий ОПК // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 10-3. С. 484-491.
8. Чеботарев С.С., Ельшин В.А. Рекомендации по формированию портфеля заказов предприятия ОПК // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 9-2. С. 268-273.
9. Чеботарев С.С., Мельников Г.Н. Генезис методов оценки эффективности сложной инновационной продукции военного и двойного назначения и оценки эффективности НИОКР по их созданию и модернизации // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2019. № 1. С. 58-67.

The features of using investment analysis in the strategic management of military-industrial enterprises

Katrina B. Dobrova

Doctor of Economics, Docent,
Professor at the Department of finance and business analytics,
Kosygin Russian State University (Technology. Design. Art),
117997, 33/1 Sadovnicheskaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: kdobrova@mail.ru

Ekaterina D. Dobrova

PhD in Economics,
Associate Professor at the Department of management and marketing in high-tech industries,
Moscow Aviation Institute (National Research University),
125993, 4 Volokolamskoe hwy, Moscow, Russian Federation;
e-mail: ekaterinadobrova@bk.ru

Abstract

The article deals with the issues of the introduction of investment analysis in the development and implementation of a promising military-technical policy of the Russian Federation, in the improvement of pricing and procurement systems of military-industrial enterprises. The authors of the article point out that the new pricing system will require a deep restructuring of the organizational structures of pricing with the inclusion of new elements. Changes in the pricing system may and should lead to appropriate improvements and other subsystems. Thus, there will inevitably be some issues of the compatibility of analysis methods used in the subsystems of program planning for the development of weapons, military and special equipment, the military-industrial complex and in the subsystem of pricing for weapons, military and special equipment, as well as the issues of creating and developing a contract system for weapons, military and special equipment, contracting procedures and a clear division of the powers and responsibilities of various entities in the field of pricing for state defense orders. The authors come to the conclusion that deep institutional reforming of the system of pricing for state defense orders should be based on the principles of strategic management and investment analysis, economic engineering and optimization.

For citation

Dobrova K.B., Dobrova E.D. (2023) Osobennosti ispol'zovaniya metodov investitsionnogo analiza v strategicheskom upravlenii na predpriyatiyakh oboronno-promyshlennogo kompleksa [The features of using investment analysis in the strategic management of military-industrial enterprises]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 13 (1A), pp. 72-80. DOI: 10.34670/AR.2023.34.14.008

Keywords

Military-industrial complex, innovation activities, investment analysis, pricing, strategic management.

References

1. Chebotarev S.S. (2017) Ekonomicheskaya otsenka mekhanizma formirovaniya rentabel'nosti produktsii gosudarstvennogo oboronno zakaza po formule $20(25) + 1$ [Economic assessment of the profitability of state defense order products according to the formula $20(25) + 1$]. *Vestnik vozdushno-kosmicheskoi oborony* [Aerospace defense herald], 2, pp. 11-16.
2. Chebotarev S.S., El'shin V.A. (2022) Rekomendatsii po formirovaniyu portfelya zakazov predpriyatiya OPK [Recommendations for the formation of the order portfolio of a military-industrial enterprise]. *Vestnik Altaiskoi akademii ekonomiki i prava* [Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law], 9-2, pp. 268-273.
3. Chebotarev S.S., El'shin V.A. (2022) Rekomendatsii po gosudarstvennomu stimulirovaniyu investitsionnoi deyatel'nosti predpriyatii OPK [Recommendations for state stimulation of investment activities of military-industrial enterprises]. *Vestnik Altaiskoi akademii ekonomiki i prava* [Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law], 10-3, pp. 484-491.
4. Chebotarev S.S., Mel'nikov G.N. (2019) Genezis metodov otsenki effektivnosti slozhnoi innovatsionnoi produktsii voennogo i dvoynogo naznacheniya i otsenki effektivnosti NIOKR po ikh sozdaniyu i modernizatsii [The genesis of methods used for assessing the effectiveness of complex innovative military and dual-use products and assessing the effectiveness of R&D for their creation and modernization]. *Nauchnyi vestnik oboronno-promyshlennogo kompleksa Rossii* [Scientific bulletin of the military-industrial complex of Russia], 1, pp. 58-67.
5. El'shin V.A. (2020) Podkhody k razvitiyu sistemy upravleniya predpriyatii i otraslei oboronno-promyshlennogo kompleksa (OPK) [Approaches to the development of the management system of military-industrial enterprises and branches]. *Zhurnal prikladnykh issledovaniy* [Journal of applied research], 2, pp. 16-21.
6. *Nalogovyi kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' vtoraya): feder. zakon Ros. Federatsii ot 05.08.2000 № 117-FZ: prinyat Gos. Dumoi Feder. Sobr. Ros. Federatsii 19.07.2000: odobr. Sovetom Federatsii Feder. Sobr. Ros. Federatsii 26.07.2000* [Tax Code of the Russian Federation (Part 2): Federal Law of the Russian Federation No. 117-FZ of August 5, 2000]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ [Accessed 06/01/23].
7. *O gosudarstvennom oboronnom zakaze: feder. zakon Ros. Federatsii ot 29.12.2012 № 275-FZ: prinyat Gos. Dumoi Feder. Sobr. Ros. Federatsii 19.12.2012: odobr. Sovetom Federatsii Feder. Sobr. Ros. Federatsii 26.12.2012* [On state defense orders: Federal Law of the Russian Federation No. 275-FZ of December 29, 2012]. Available at: https://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140175 [Accessed 06/01/23].
8. *O gosudarstvennom regulirovanii tsen na produktsiyu, postavlyaemuyu po gosudarstvennomu oboronnomu zakazu, a takzhe o vnesenii izmenenii i priznanii utrativshimi silu nekotorykh aktov Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii: postanovlenie Pravitel'stva RF ot 02.12.2017 № 1465* [On the state regulation of prices for products supplied under state defense orders, as well as on amending and invalidating certain acts of the Russian Government: Decree of the Russian Government No. 1465 of December 2, 2017]. Available at: https://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_284195 [Accessed 06/01/23].
9. *Ob utverzhdenii poryadka opredeleniya sostava zatrat, vklyuchaemykh v tsenu produktsii, postavlyaemoi v ramkakh gosudarstvennogo oboronno zakaza: prikaz Minpromtorga Rossii ot 08.02.2019 № 334* [On approving the procedure for determining the structure of costs included in the prices of products supplied under state defense orders: Order of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation No. 334 of February 8, 2019]. Available at: https://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_427738 [Accessed 06/01/23].