

УДК 629.76/.78:338.5

Нормирование прибыли (рентабельности) как инструмент государственного регулирования цен в России и других странах

Rationing of profit (profitability) as an instrument of government price controls in Russia and other countries

Данная статья посвящена сравнению механизмов расчета прибыли (рентабельности) в цене продукции, установленных в России и ведущих зарубежных странах. Вскрыты преимущества и недостатки рассматриваемых в статье методов. Констатированы выводы о необходимости совершенствования действующего отечественного механизма расчета рентабельности.

The article is devoted to comparing the mechanisms for calculating profit (profitability) in the price of products installed in Russia and leading foreign countries. The advantages and disadvantages of the considered methods are revealed in the article. The conclusions about the need to improve the current domestic mechanism for calculating profitability are stated.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, государственный оборонный заказ, себестоимость собственных затрат, минимальное значение рентабельности, максимальное значение рентабельности, плановые собственные затраты, плановые принесенные затраты.

Keywords: profit, profitability, state defense order, cost of expenses, minimum profitability index, maximum profitability index, planned costs, planned acquisition costs.



ЯСТРЕБОВ ВАСИЛИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ

Начальник департамента по методологии ценообразования РКТ, АО «Организация «Агат»

YASTREBOV VASILY

Head of Department for Pricing Methodology of rocket and space technology, JSC "Organization "Agat"

Введение

Государственное регулирование цен на продукцию по государственному оборонному заказу в Российской Федерации осуществляется в целях эффективного использования бюджетных средств и создания оптимальных условий для рационального размещения и своевременного выполнения государственного оборонного заказа при соблюдении баланса интересов государственного заказчика и головного исполнителя, исполнителя

(Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 N 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе»).

Одним из основных методов государственного регулирования цен является определение минимального и максимального размеров рентабельности (прибыли) и порядка их применения при расчете цен на продукцию по государственному оборонному заказу с учетом средств, которые необходимы головному исполнителю,

исполнителю для развития производственных мощностей и обслуживания привлеченного капитала, обеспечивающих выполнение государственного оборонного заказа, а также с учетом финансовой поддержки, оказываемой государством в целях выполнения государственного оборонного заказа.

С момента перехода нашего государства на рыночные условия функционирования экономики устанавливались различные механизмы расчета прибыли (рентабельности) в цене продукции, в числе которых были механизмы расчета рентабельности от полной себестоимости в зависимости от удельного веса собственных затрат, от величины собственных и привнесенных затрат в себестоимости продукции.

В основу действующего механизма расчета рентабельности положен расчет рентабельности порогом фиксированных значений от привнесенных и собственных затрат, заимствованный в основном из механизма, так называемой, «Боннской формулы».

Регулирование прибыли в Германии

Для расчета прибыли в ценах на военную продукцию в Германии в основном используется «Боннская формула».

$$G = 0,05 * \left(Q + \frac{1,5BNAV}{BNV} \right) * E + 0,01 * F$$

где:

G – величина прибыли в цене;

Q – коэффициент сложности контракта (необходимой квалификации):

Q – 0,70 –контракты по ремонту, обслуживанию и т.д.;

Q – 1,05 –контракты на поставку;

Q – 1,10 –контракты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

BNAV – основные средства в собственности предприятия;

BNV – имущество предприятия;

BNAV/BNV – величина инвестиционной активности;

E –доля собственных затрат (полная себестоимость за вычетом затрат контрагентов и т.д. -F);

F –доля затрат контрагентов, материалы, производственные услуги и т.д.

Значения рентабельности в зависимости от удельного веса собственных затрат в себестоимости при различных значениях инвестиционной активности представлены на графике 1.

Значения рентабельности в зависимости от удельного веса собственных затрат в себестоимости различных видов работ представлены на графике 2.

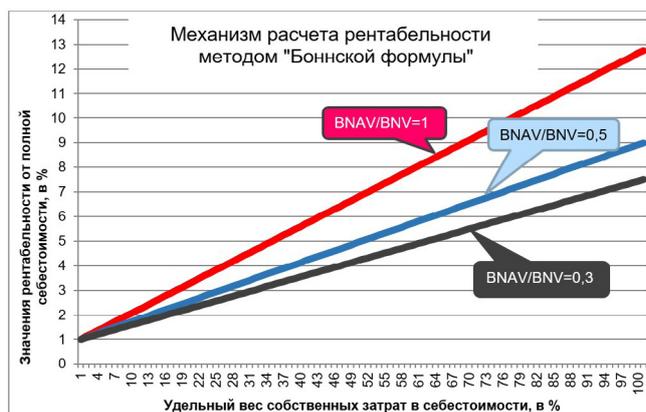


График 1. Механизм расчета рентабельности методом «Боннской формулы»



График 2. Механизм расчета рентабельности методом «Боннской формулы» по различным видам работ

Анализ подхода к расчету рентабельности методом «Боннской формулы» показывает следующее:

- Значения самих коэффициентов сложности вызывают сомнения и требуют глубокой экспертной проработки.
- Контракты по ремонту исходя из формулы проще контрактов на серийное производство на 35%. На самом же деле в технологическом процессе ремонта присутствуют такие виды работ, как разборка, дефектация, восстановление изношенных или неисправных (поломанных) деталей, узлов и агрегатов или их замена, последующая сборка и испытания отремонтированной продукции. В серийном производстве из этих видов работ только сборка и испытание. То есть по технологическому процессу контракты на ремонт являются более сложными, чем контракты на производство такой же продукции.
- Контракты на НИОКР отличаются по сложности от контрактов на поставку на 5% в сторону увеличения. На самом деле, по статистике, трудоемкость изготовления макетного образца в НИР или опытного образца в ОКР в разы больше чем трудоемкость изготовления этих образцов в серийном производстве.

Регулирование величины прибыли в контрактах США

В США норма прибыли по контрактам государства, регламентируется федеральным законодательством. Она зависит от типа хозяйственного соглашения (контракта), доли финансирования заказа казной, его длительности и характера, а также влияния конкуренции, степени риска подрядчика, масштабов субподрядчика, степени производственно-технической или хозяйственной кооперации. Норма прибыли входит в стоимость заказа для государства, т.е. в цену контракта. Заказы на новую гражданскую и военную технику, НИОКР и другие товары, оплачиваемые по принципу возмещения «издержек производства», предусматривают ее размеры по закону от 10 до 15%, на инженерно-строительные и архитектурно-конструкторские работы – от 6 до 8% и на услуги – от 6 до 10%. В свою очередь норма прибыли по контрактам, оплачиваемым на основе «фиксированных цен», лежит в «вилке» – 8-12%.

Механизм расчета рентабельности на новую гражданскую и военную технику, НИОКР и другие товары, оплачиваемые по принципу возмещения «издержек производства» представлен на графике 3.

Механизм расчета рентабельности на инженерно-строительные и архитектурно-конструкторские работы представлен на графике 4.

Механизм расчета рентабельности на услуги представлен на графике 5.

Механизм расчета рентабельности по контрактам, оплачиваемым на основе «фиксированных цен» представлен на графике 6.

В этой связи правительственные ведомства стремятся активно применять новые рычаги и инструментарий регулирования масштабов прибыли, одновременно пытаясь следовать требованиям федерального законодательства – учитывать вклад компании-подрядчика в выполнение заказа государства. В федеральных ведомствах-заказчиках: НАСА, МЭ и МО, Министерстве

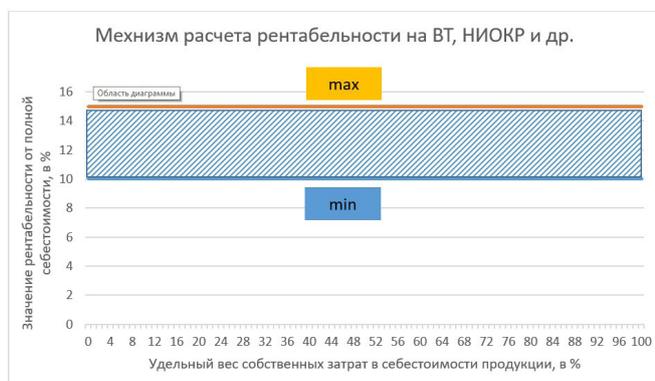


График 3. Механизм расчета рентабельности на ВТ, НИОКР и др.

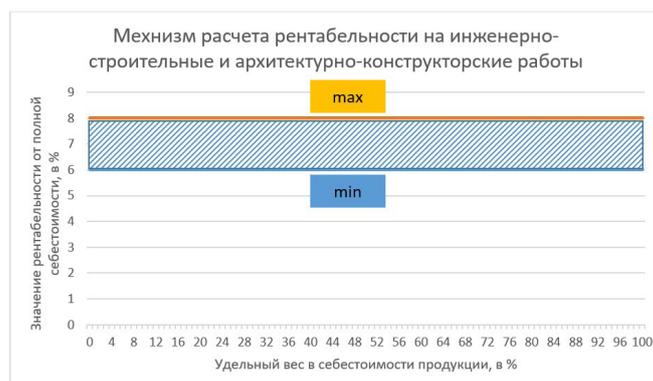


График 4. Механизм расчета рентабельности на инженерно-строительные и архитектурно-конструкторские работы

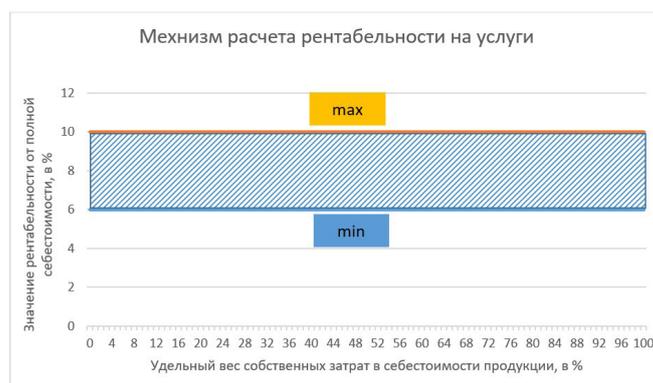


График 5. Механизм расчета рентабельности на услуги

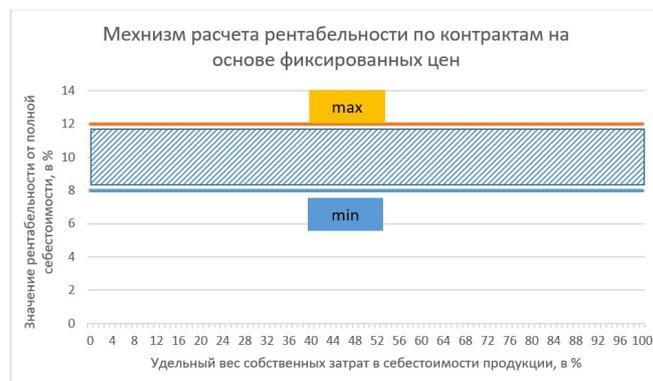


График 6. Механизм расчета рентабельности по контрактам на основе фиксированных цен

торговли, на долю которых в 1980-х годах приходилось около 80% заказов федеральной казны на гражданскую и военную технику, НИОКР, промышленное строительство и другие цели, сложились три метода расчета и прогнозирования конечных размеров прибыли по заказу. Тенденция хозяйственной политики 1990-х годов – более широкое внедрение их в практику предпринимательства других федеральных ведомств для регулирования заказов на гражданскую продукцию. Многие американские экономисты и практики государственного

хозяйствования рассматривают их как «основные концепции» по вопросу об «элементах прибыли» и методах ее прогнозирования.

В частности, первый подход основан на «сквозной оценке» экономической эффективности работы корпорации-подрядчика по заказу; второй – на принципе «хозяйственного прецедента»: оценке предшествующих затрат корпорации-подрядчика на создание или производство аналогичного оборудования, техники и изделий в прошлом. Третий – представляет собой известную модификацию второго, но с большей степенью хозяйственного контроля государства.

Разумеется, в условиях рыночной экономики США рационализация хозяйствования государства подчас наталкивается на определенные преграды, порождаемые конфликтом интересов «смешанной экономики». Капитал – «подрядчик государства» под предлогом «сложности» этих принципов нередко стремится уклониться от их применения. В равной мере и федеральные власти, иногда попустительствуя известным корпорациям-подрядчикам и исчисляя прибыли по заказам под предлогом отсутствия «надежной исходной информации», «сугубо внутриведомственно», т.е. по аналогии, нередко обходят эти требуемые государственным регулированием методы финансового контроля.

Анализ отчетов о хозяйственной деятельности правительственных органов последних лет показывает, что, в первом случае, при определении размеров «конечной прибыли» по контракту применяется принцип «взвешенной доли участия подрядчика» (*contractor's weighted guidelines method*).

Суть его сводится к оценке ведомством-заказчиком пяти «факторов участия» корпорации-поставщика в выполнении договора:

1. «общей материальной доли» подрядчика в выполнении заказа: затрат материалов, закупки частей и материалов, оплаты рабочей силы, производственного, инженерно-технического и управленческого персонала, процента накладных и административных расходов;
2. точности расчетов подрядчиком риска, коммерческого просчета по заказу;
3. экономической эффективности работы поставщика по заказу (методам управления, экономии по задержкам, качеству представляемого продукта, сроку его доставки, вкладу в развитие новой техники и знаний);
4. размеров финансовых и материальных ресурсов (предоставляемых государством или корпорацией для выполнения заказа);
5. величине вклада корпорации-поставщика в развитие науки или техники.

Иными словами, суть этого принципа сводится к расширению ведомством-заказчиком «вилки» размеров

прибыли на базе учета различных факторов, характеризующих специфику заказа и хозяйственные возможности корпорации-подрядчика.

В практике государственного хозяйствования ведомства-заказчики проводят этот расчет в два этапа.

Первоначально ведомство-заказчик подразделяет будущие работы и «плановые издержки» по заказу на отдельные элементы, одновременно устанавливая для каждого из них норму прибыли по заказу, т.е. «коэффициент прибыли». Затем оно подсчитывает абсолютную величину прогнозируемой прибыли и рассчитывает «сквозную» величину прибыли по заказу, подсчитывая ее долю в общих издержках по заказу.

На втором этапе рассчитанная средняя величина прибыли корректируется в зависимости от трех других факторов:

1. характера заказа и соответственно степени экономического риска, принимаемого на себя подрядчиком (коэффициент расчета прибыли находится в пределах от 0 до +7%);
2. результатов предшествующего выполнения заказов (от -2 до +2%);
3. прочих элементов (от -2 до +2%).

Кратко рассмотрим этот метод расчета на приводимом в табл. 5.3 примере, показывающем действие этого механизма на конкретном примере из практики хозяйствования в США. Причем, как свидетельствует практика, одним из важных элементов расчета является оценка степени экономического и научно-технического риска подрядчика.

Практика хозяйствования государства предусматривает и другой метод исчисления прибыли по поставкам, например, новейшей сложной технологии. НАСА, ведущее федеральное ведомство США, по заказам подобной технологии при расчетах прибыли по поставкам промышленности стремится с 90-х годов в хозяйственной деятельности устанавливать ее размеры, исходя не только из величины, формально предусмотренной законом, но и с учетом в заказах промышленным компаниям-поставщикам новой технологии более широкого круга экономических критериев. Принцип НАСА базируется на оценке «экономической эффективности» работы корпорации-подрядчика по заказу. В этом случае ведомство-заказчик предусматривает степень конкуренции при размещении заказа, размеры риска технологического или коммерческого просчета, принимаемого фирмой, сложность заказа, «материальный вклад» подрядчика. Сюда входит и оценка доли участия государства, учет производственно-технических и финансовых ресурсов и характера ее основной деятельности, экономическая эффективность подрядчика при выполнении заказа

и масштабы хозяйственной кооперации: доля работ по субподрядам. Во многих случаях при окончательном определении размеров прибыли подрядчика-поставщика новой технологии и, особенно, крупных аэрокосмических систем, как свидетельствует практика хозяйствования НАСА, принимаются во внимание и факторы «социальной политики корпорации». В данном случае речь идет о выполнении социально-экономических требований федеральных программ по стабилизации экономики и производственно-технической кооперации, таких как борьба с безработицей, равномерное географическое размещение контрактов по программам типа:

«субконтракты – мелкому бизнесу», «помощь районам с избыточной рабочей силой», «ветеранам особое право» и т.д. Наконец, в НАСА и других ведомствах при оценке величины прибыли по заказу учитываются по закону показатели корпорации-подрядчика по особой «программе сокращения издержек производства». Ее условия автоматически включаются с 1980-х годов как особое требование конгресса на заказы на новую высокую технологию гражданского и военного назначения и предусматривают обязательное сопоставление «плановых затрат по договору» с фактическими издержками производства. Последнее требование обычно

Показатель	Коэффициент расчета прибыли (по отношению к плановым издержкам производства), %
I. Затраты корпорации-подрядчика по выполнению заказа, в том числе:	
Основные материалы, покупные изделия и детали	от 1 до 4
Изделия и материалы, поставленные субподрядчиками	от 1 до 5
Другие материалы	от 1 до 4
Затраты инженерно-технического труда	от 9 до 15
Накладные расходы на затраты инженерно-технического труда	от 6 до 9
Затраты труда производственного персонала	от 5 до 9
Общие накладные и административные расходы	от 6 до 8
II. Оценка подрядчиком масштабов риска капиталовложений и заказа:	
Вид контракта	от 0 до 7
Точность расчета издержек	
Степень трудности заказа	
III. Оценка эффективности работы корпорации-подрядчика по предшествующим заказам:	
Место хозяйствования и управления	от -2 до +2
Экономическая эффективность затрат	
Точность расчетов издержек производства	
Эффективность мер по снижению издержек производства по заказу	
Экономическая эффективность по улучшению технологических параметров изделий и рационализация производства	
Выполнение поставок в срок	от -2 до +2
Качество продукции	
Доля подрядчика в затратах на НИОКР	
Размещение субподрядчиков среди мелких фирм и в районах с хронической безработицей	
IV. Особые факторы:	
Доля в материальных и финансовых ресурсах:	от -2 до +2
государства	
корпорации-подрядчика	
Особые экономические и технические достижения по заказу	
V. Прочие элементы	от 1 до 4

Табл 5.3. Шкала оценки экономического вклада компании-подрядчика

Элементы затрат	Величина плановых издержек производства, млн. долл.	Коэффициент расчета прибыли по отношению к плановым издержкам производства, %	Согласованная доля прибыли по отношению к плановым издержкам производства, %	Абсолютная величина прибыли, млн. долл.
Основные материалы, покупные изделия и детали	4,0	1-4	2	0,08
Изделия и материалы, поставляемые субподрядчиками	15,0	1-5	4	0,6
Другие материалы	1,0	1-4	3	0,03
Затраты инженерно-технического труда	20,0	9-15	13	2,6
Накладные расходы на затраты инженерно-технического труда	20,0	6-9	7	1,4
Затраты труда производственного персонала	14,0	5-9	7	0,98
Накладные расходы на затраты труда производственного персонала	15,0	4-7	7	0,75
Административные расходы	11,0	6-8	6	0,66
Общие плановые издержки производства	100,0			
Общая величина прибыли по заказу				7,1
Средняя величина прибыли в % к издержкам производства			7,1	

Табл 5.4. Расчет величины прибыли по заказам НАСА

определяется ведомством- заказчиком на основе анализа предшествующего хозяйственного опыта и экономических показателей корпорации-подрядчика. Подобный метод хозяйствования, как указывают американские экономисты, применяется ныне в широких масштабах в министерствах энергетики, транспорта и торговли. В то же время, исключая «жесткие правила» для определения размеров прибыли или «допустимого» по закону «фиксированного вознаграждения» корпорации-поставщику новой технологии или ноу-хау, в этих ведомствах учитывается ряд особых факторов. Они отражают специфику хозяйствования и управления заказами казны среди корпораций-подрядчиков, производящих различную гражданскую и военную технику и технологию, и разрабатывающих термоядерные, контролируемые процессы или управляющих государственными предприятиями атомной промышленности. В значительной мере в них проявляется особая роль государства по регулированию экономики и, в частности, стимулированию научно-технического прогресса на его главных направлениях.

Выдавая заказ, МЭ в этом случае проводит оценку квалификации подрядчика и его производственной

компетенции, длительности заказа, заинтересованности подрядчика в заказе, его выгоды от него, точности ценообразования контракта, размеры капитала, авансируемого фирмой-подрядчиком, и государственной материально-производственной поддержки фирме-подрядчику, сложности поставляемого продукта и доли заказов, передаваемых в порядке производственной кооперации по субподрядам. Точно так же ведомство-заказчик учитывает рыночную конъюнктуру и, наконец, размеры прибыли подрядчика по аналогичным поставкам. Разумеется, если заказ государства размещен на «торгах» по самой «низкой цене» – заявке корпорации-конкурента ниже предела, прогнозируемого ведомством-заказчиком, то применение подобных методов расчетов автоматически исключается.

Несомненно, что обращение к подобным хозяйственным методам, как отмечали американские экономисты и правоведа, стремление правительственных кругов под давлением широкой общественности «рационализировать деятельность казны», усилить режим «экономии» и борьбы с перерасходами по ее заказам – одна из острых проблем капитализма США 1970-90-х годов. В то же время рационализация хозяйственной деятельности

казны нередко носит ограниченный характер. Ведь тенденциям применения подобных методов рационализации хозяйствования государства прямо противостоит отсутствие единых обоснованных принципов, прагматизм, исчисление прибыли корпораций-подрядчиков от общего объема продажи, т.е. поставок казне, от общего авансированного капитала компании, включая прямые субсидии государства, и лишь в отдельных случаях – от фактического объема затрат подрядчика.

Вот почему прибыли корпораций – поставщиков государства, в конечном счете, подчас выше норм дохода на частнокапиталистическом рынке.

Это справедливо, например, по отношению к корпорациям – поставщикам военных заказов. Ведь при этом норма прибыли рассчитывается не к уровню капиталовложений этих фирм в заказы, а к стоимости заказа, т.е. издержек производства подрядчика, во многих случаях уже оплаченных «в аванс» государственной казной, не считая массу других прямых и косвенных льгот. В конечном счете подобная двойственность государственной хозяйственной политики служит, как утверждают либеральные критики государственного хозяйствования, нередко интересам крупных корпораций.

В то же время реалии как эпохи «холодной войны», так и посткоммунизма, появления новых угроз свидетельствуют об одной неизменной тенденции военной политики США. Во многих случаях, когда речь идет о создании новых систем вооружения или аэрокосмической технологии, конечная их цена определяется особым критерием – «технологическим превосходством (technological excellence)» по сравнению с аналогичными системами потенциального противника.

Можно с полным основанием утверждать, что в геополитических условиях XXI в. доктрина постоянного совершенствования и наращивания «технологического меча Америки» обретает свое доминирующее значение в государственной стратегии этой страны!

Регулирование прибыли в рамках государственного регулирования цен на продукцию государственного оборонного заказа в Российской Федерации

Регулирование прибыли в цене продукции, как инструмент государственного регулирования цен в Российской Федерации определено Положением о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 2 декабря 2017 г. № 1465.

Данным нормативным правовым актом установлен минимальный порог рентабельности в цене продукции в размере не менее 10 процентов плановых собственных

затрат организации на поставку (включая производство) продукции.

При этом для головного исполнителя (исполнителя) в случае, если доля его собственных затрат в себестоимости продукции составляет 20 процентов и более, плановая рентабельность (прибыль) устанавливается не менее 5 процентов себестоимости продукции.

Максимальное значение рентабельности (прибыли) в рамках указанного Положения установлено в размере не более 1 процента плановых привлеченных затрат и не более 25 процентов плановых собственных затрат организации на поставку (включая производство) продукции.

Для особых случаев обоснования головным исполнителем государственного контракта (потенциальным головным исполнителем при определении прогнозной цены на продукцию) необходимости направления части прибыли от поставки продукции на развитие производства для эффективного выполнения государственных контрактов (контрактов) на поставку продукции, в том числе для снижения трудоемкости, материалоемкости и энергоемкости производства, общепроизводственных и общехозяйственных расходов, плановая рентабельность (прибыль) в части, определяемой при расчетах цены на продукцию исходя из плановых собственных затрат организации на поставку (включая производство) указанной продукции, устанавливается в размере от 25 до 30 процентов этих затрат (кроме случаев установления базовой цены). При этом размер плановой рентабельности (прибыли) в части, определяемой при расчетах цены на продукцию исходя из привлеченных затрат, не может превышать 1 процент этих затрат.

Механизм расчета рентабельности (прибыли) на продукцию государственного оборонного заказа в соответствии с Положением о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу представлен на графике 6.

Как видно из графика 7 механизмы регулирования рентабельности в Российской Федерации и Германии имеют явное сходство. Это обусловлено тем, что при разработке механизма «1+20» в 2010 году в Российской Федерации за основу был принят механизм расчета рентабельности методом «Боннской формулы». По этой причине оба механизма имеют сходство по некоторым недостаткам.

К таким недостаткам можно отнести следующие:

- Отсутствует дифференциация расчета рентабельности в зависимости от доли собственного технологического передела.
- При таких подходах головные поставщики продукции (работ, услуг) с малым (менее 1 процента)

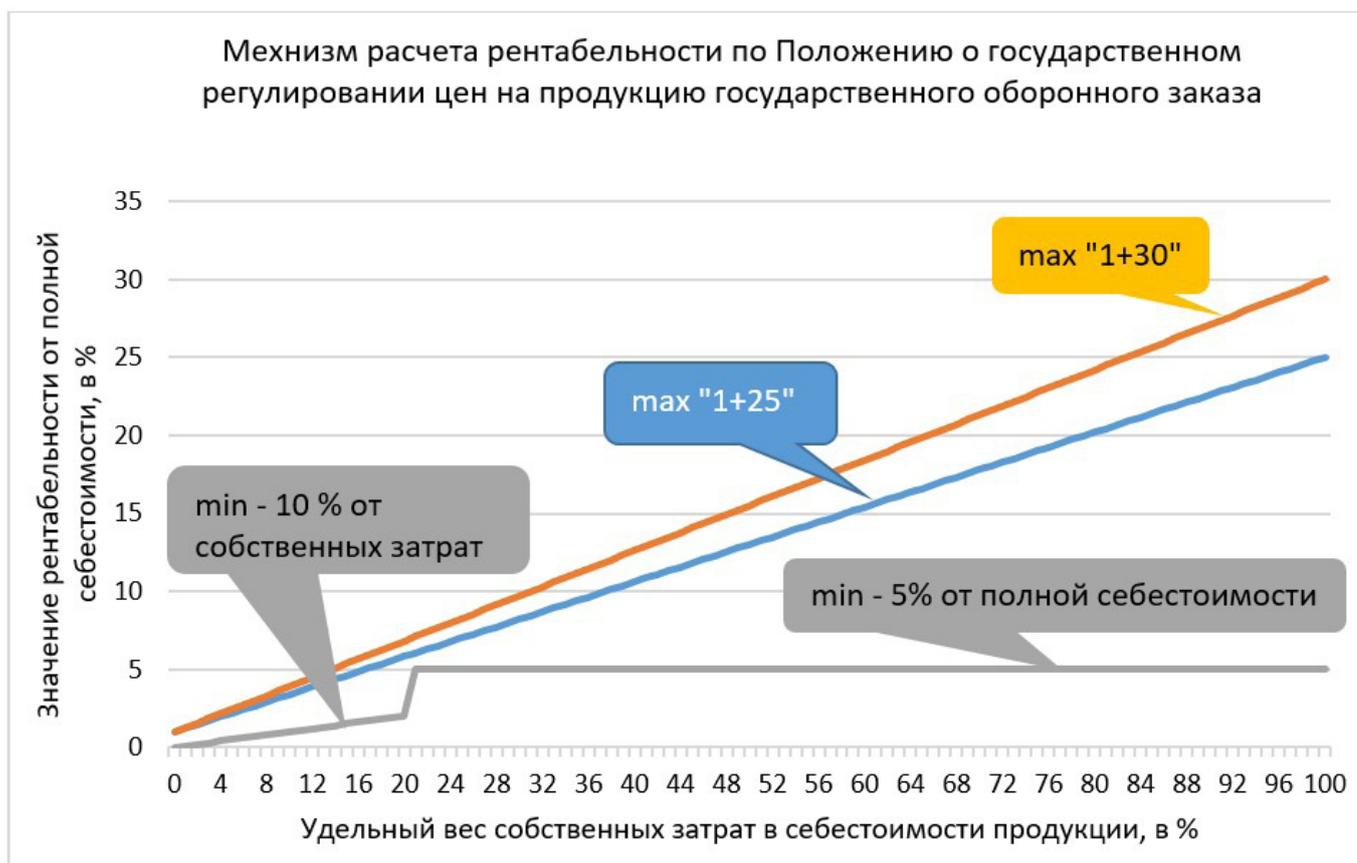


График 7. Механизм расчета рентабельности по Положению о государственном регулировании цен на продукцию государственного оборонного заказа

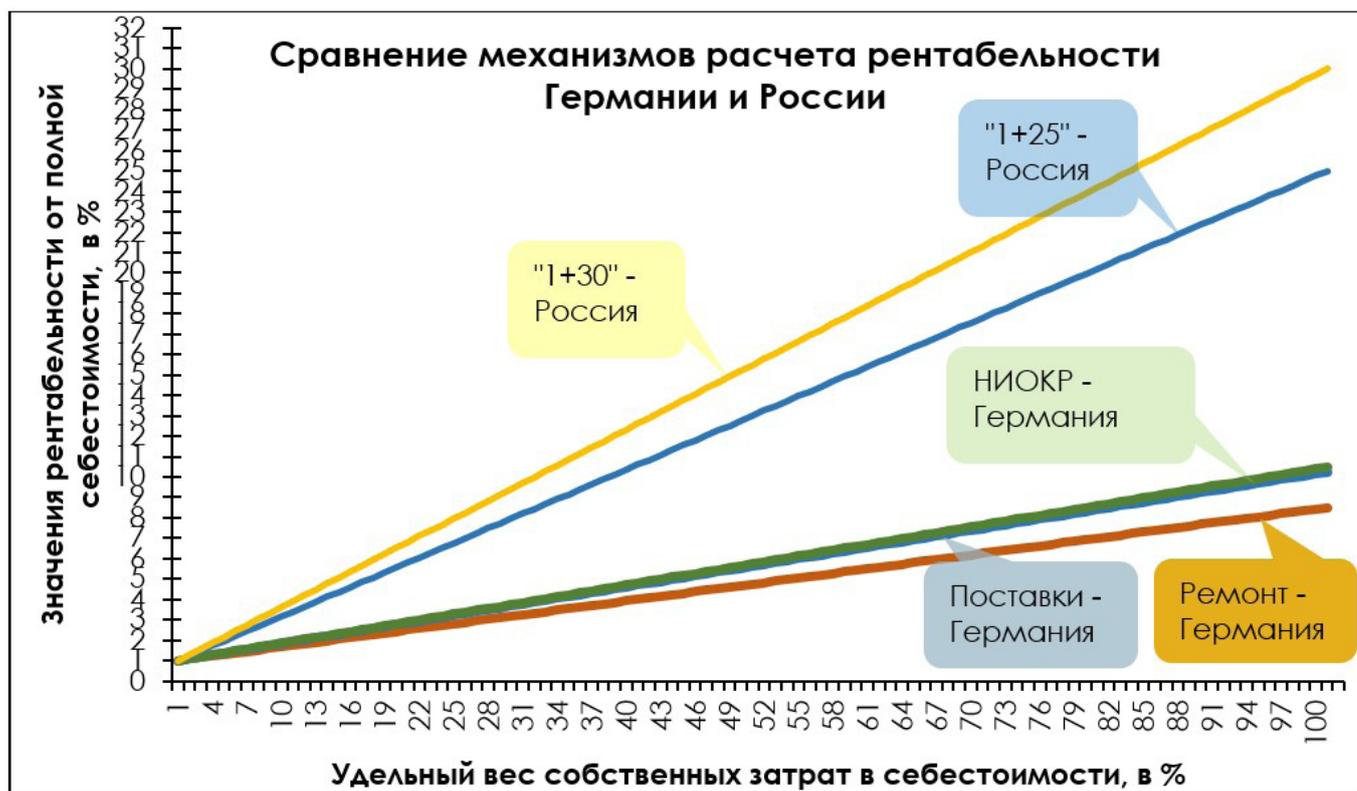


График 8. Сравнение российского механизма расчета рентабельности с германским

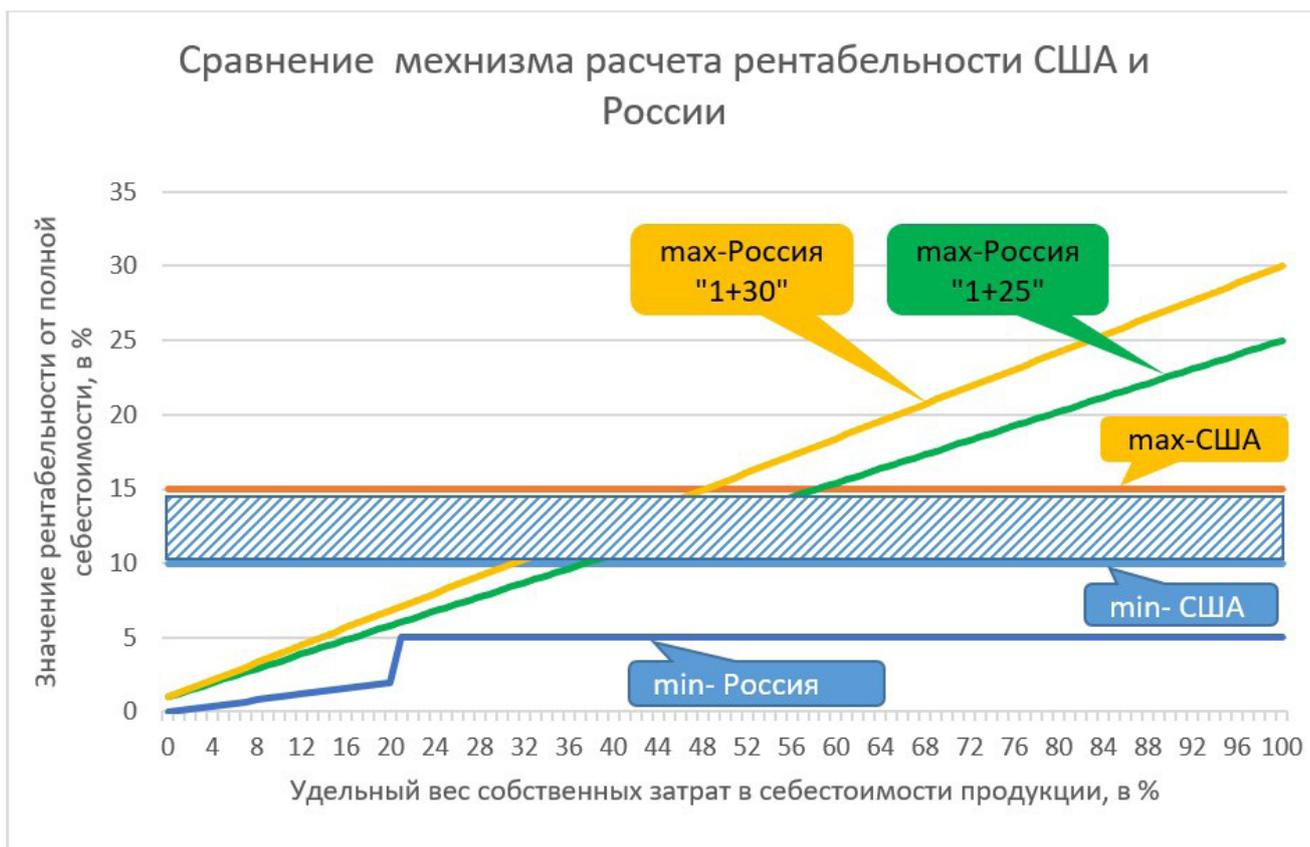


График 9. Механизм расчета рентабельности США выбран для новой гражданской и военной техники, НИОКР и других товаров, оплачиваемых по принципу возмещения «издержек производства»

удельным весом собственных затрат в себестоимости продукции (как правило это управляющие компании, холдинги и т.д.) имеют возможность получать сверхприбыль к собственным затратам – свыше 100 процентов.

- Максимальное значение рентабельности при таких подходах получается в зоне 100% удельного веса собственных затрат в себестоимости продукции, что на практике не достижимо. Таким образом подходы стимулируют так называемое «натуральное хозяйство», которое, как показывает мировая практика, является неэффективным.

Вывод: В тоже время сравнение методов расчета рентабельности в России и Германии показывает явное преимущество российского метода для отечественных предприятий – российский механизм устанавливает превышение максимального значения рентабельности по формуле «1+25» – на 14,5 единиц, а по формуле «1+30» – на 19,5 единиц. Данный подход будет положительно влиять на эффективное развитие производства в сфере отечественного оборонно-промышленного комплекса.

Сравнение механизма расчета прибыли (рентабельности) США и России представлено на графике 8.

Сравнение механизмов расчета прибыли (рентабельности) США и России показывает, что:

- минимальный размер рентабельности, установленный в США на основную номенклатуру военной продукции в 2 раза, превышает минимальный размер, установленный в России в ценах продукции государственного оборонного заказа.
- максимальный размер рентабельности, установленный в США, превышает максимальный размер рентабельности, установленный в России, в зоне удельного веса собственных затрат в себестоимости продукции от 0 до 38% для механизма «1+25» и в зоне от 0 до 49% для механизма «1+30».
- Соответственно в зонах от 0 до 38% для механизма «1+25» и от 0 до 49% для механизма «1+30» размер рентабельности, установленный в России, больше размера рентабельности, установленного в США.

Выводы:

1. По предельно-минимальному размеру рентабельности механизм, установленный в России, значительно ниже аналогичного механизма, установленного в США.
2. По предельно-максимальному размеру рентабельности механизм, установленный в России, для

исполнителей государственного оборонного заказа с большим (более 40%) удельным весом собственных затрат в себестоимости продукции является более выгодным, чем механизм, установленный в США.

Заключение

В целом механизм нормирования прибыли (рентабельности), как инструмент государственного регулирования цен в России является эффективным и достигает целей, установленных законодательством. Однако, как показывает анализ, он не является идеальным и требует дальнейшего совершенствования.

Список литературы

1. Федорович В.А. Патрон А.П. Заварухин В.П. «США: Федеральная контрактная система» // Москва Наука 2010.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 N 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».
3. Положение о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 2 декабря 2017 г. № 1465.
4. Ястребов В.В. Ценообразование в государственном оборонном заказе: учеб. пособие. – М.: КУРС, 2018. – 496 с. – (Серия «Космос»).

List of literature

1. V.A. Fedorovich A.P. Patron V.P. Zavarukhin "USA: Federal Contract System"// Moscow Nauka 2010.
2. Federal Law of December 29, 2012 No. 275-FZ "On the State Defense Order" (as amended on 28-06-2022). Collection of Legislation of the Russian Federation.
3. Regulations on state regulation of prices for products supplied under the state defense order. Approved by Decree of the Government of the Russian Federation No. 1465 of December 2, 2017.
4. V.V. Yastrebov Pricing in the state defense order: textbook // Moscow: COURSE, 2018. – p. 496 – (Series "Cosmos").