

10. Чечин Д. И. Изучение исторических этапов формирования землепользования — залог эффективного управления территориями / Д. И. Чечин, К. Д. Недиков // Регион: системы, экономика, управление. — 2018. — № 4 (43). — С. 167—173.

LITERATURE

1. Kalyugin P. B. Nanorelief at linear boundaries and its effect on the redistribution of runoff / P. B. Kalyugin // Improvement of land use and land management in conditions of intensification of agricultural production : collection of scientific papers. — Voronezh, 1988. — Pp. 143—149.

2. Kravchenko V. A. Study of eroded arable chernozems of the Voronezh region and a comprehensive assessment of their fertility : abstract. diss. ... Candidate of Agricultural Sciences / V. A. Kravchenko. — Voronezh, 2003. — 20 p.

3. Lopyrev M. I. Methodology for determining acceptable parameters in the design of linear elements of a territory in conditions of rugged terrain / M. I. Lopyrev, V. I. Markovsky. — Voronezh Agricultural Institute, 1974. — Vol. 64. Issues of modern land management, geodesy and planning of rural settlements in the conditions of the Central Black Earth Region. — Pp. 12—23.

4. Lopyrev M. I. Ecological and landscape improvement of farming systems in the Central Chernozem region / M. I. Lopyrev, V. D. Postolov, D. I. Chechin, P. B. Kalyugin, V. V. Aderikhin, O. P. Semenov, S. A. Orobinsky, V. I. Tsebegeev // Bulletin of the Voronezh State Agrarian University. — 2001. — No. 4. — Pp. 206—211.

5. Lopyrev M. I. Modernization of farming systems on an ecological and landscape basis /

M. I. Lopyrev, A. V. Linkina // Bulletin of the Voronezh State Agrarian University. — 2012. — No 3 (34). — Pp. 49—56. — EDN RONZSR.

6. Nedikova E. V. Improvement of the forest reclamation system of arable lands / E. V. Nedikova, D. I. Chechin, E. V. Krasnyanskaya // Land management, cadastre and monitoring of lands. — 2022. — No. 11. — Pp. 700—704. — DOI 10.33920/sel-04-2211-02. — EDN DJBJDQ.

7. Optimization of agrolandscapes and adaptive landscape farming systems / Scientific and Technical Bulletin. — Vol. 1 (70). — Kursk, 2002. — 88 p.

8. Development of organizational and economic methods for the formation of rational agricultural use of natural resources (based on the materials of the Central Chernozem region) : the monograph / E. V. Nedikova. — Moscow : Vuzovskaya kniga, 2011. — 368 p.

9. Formation of forest reclamation systems in the conditions of the Central Chernozem region of Russia / V. I. Mikhin, E. A. Mikhina, D. V. Mikhin, V. V. Mikhina // Protective afforestation, land reclamation, problems of agroecology and agriculture in the Russian Federation : proceedings of the international scientific and practical conference dedicated to the 85th anniversary of the establishment of the All-Russian Scientific Research Agroforestry Institute, Volgograd, September 19—23, 2016 / Editor-in-chief K. N. Kulik, Deputy editor-in-chief A. S. Rulev. — Volgograd : Federal State Budgetary Scientific Institution «All-Russian Scientific Research Agroforestry Institute», 2016. — Pp. 172—176. — EDN WYWNXP.

10. Chechin D. I. The study of historical stages of land use formation is the key to effective territorial management / D. I. Chechin, K. D. Nedikov // Region: systems, economics, management. — 2018. — № 4 (43). — Pp. 167—173.

УДК 338.532.4

EDN FYZHTA

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕН НА УСЛУГИ, ОКАЗЫВАЕМЫЕ РОССИЙСКИМИ СУБЪЕКТАМИ ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ДЛЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

Коды JEL: E 31, F 51, L 11

Нестеренко А. В., аспирант, аспирантура АНО ДПО «НОЦ ВКО «Алмаз — Антей», г. Москва, Россия

E-mail: a-nester68@mail.ru; SPIN-код: 1697-9761

Поступила в редакцию 27.04.2025. Принята к публикации 14.05.2025

Аннотация

Актуальность темы. Необходимость уточнения базовых принципов ценообразования, существующих подходов и противоречий при определении экспортных цен на услуги и работы, выполняемые российскими спецэкспортёрами в интересах иностранных заказчиков.

Цель. Устранение противоречий, возникающих между субъектами военно-технического сотрудничества в процессе госрегулирования цен в рамках подготовки ими коммерческих предложений по проектам внешнеторговых контрактов.

Методология. Предложена методика расчета стоимости командирования российских специалистов в рамках подготовки проектов внешнеторговых контрактов для выполнения работ (оказания услуг) на территории зарубежных партнеров.

Результаты и выводы. Выявлены негативные тенденции, возникающие при смешивании подходов и методов ценообразования на продукцию военного назначения, производимую по ГОЗ и поставляемую по коммерческим контрактам. Предложена единая методика определения стоимости услуг, предоставляемых российскими спецэкспортёрами в интересах иностранных заказчиков, с целью применения единых подходов к ценообразованию на внешнем рынке.

Область применения. Институциональная среда субъектно-объектных взаимосвязей, возникающих в процессе государственного регулирования внешнего ценообразования на продукцию и услуги субъектов ВТС, с учетом экспортно ориентированной деятельности предприятий российского ОПК.

Ключевые слова: ценообразование на продукцию военного назначения, методы определения цен на услуги, подходы к формированию внешнеторговых цен, предприятия ОПК - субъекты военно-технического сотрудничества.

UDC 338.532.4

EDN FYZHTA

THE BASIC PRINCIPLES AND METHODS OF DETERMINING PRICES FOR SERVICES PROVIDED BY RUSSIAN SUBJECTS OF MILITARY-TECHNICAL COOPERATION FOR FOREIGN CUSTOMERS

JEL Codes: E 31, F 51, L 11

Nesterenko A. V., graduate student, Center for Aerospace Defense «Almaz-Antey», Moscow, Russia
E-mail: a-nester68@mail.ru; SPIN-code: 1697-9761

Received by the editorial office 27.04.2025. Accepted for publication 14.05.2025

Abstract

The relevance of the topic. *The need to clarify the basic principles of pricing, existing approaches and contradictions in determining export prices for services and work performed by Russian special exporters in the interests of foreign customers.*

Goal. *Elimination of contradictions that arise between subjects of military-technical cooperation in the process of state regulation of prices as part of their preparation of commercial proposals for draft foreign trade contracts.*

Methodology. *A methodology is proposed for calculating the cost of sending Russian specialists as part of the preparation of draft foreign trade contracts for the performance of work (provision of services) on the territory of foreign partners.*

Results and conclusions. *The negative trends that arise when mixing approaches and pricing methods for military products manufactured under the State Defense Order and supplied under commercial contracts are revealed. A unified methodology for determining the cost of services provided by Russian special exporters in the interests of foreign customers is proposed in order to apply unified pricing approaches in the foreign market.*

The scope of application. *The institutional environment of subject-object relationships arising in the process of state regulation of external pricing for products and services of military-technical cooperation entities, taking into account the export-oriented activities of enterprises of the Russian defense industry.*

Keywords: *pricing of military products, methods for determining prices for services, approaches to the formation of foreign trade prices, defense industry enterprises - subjects of military-technical cooperation*

Введение

Материалы, представленные в настоящей статье, уточняют базовые принципы формирования цен на внешних рынках, отражают различные подходы (концепции) ценообразования,

а также методы определения экспортных цен на услуги (работы) по послепродажному и сервисному обслуживанию военной техники, которая была поставлена российскими спецэкспортёрами по внешнеторговым контрактам.

Бесперебойное поддержание жизненного цикла вооружений и военной техники российского производства, которая находится в эксплуатации вооруженных сил зарубежных государств (как традиционных партнеров, так и новых покупателей), сохраняет репутацию России как надежного поставщика специфического товара — «продукции военного назначения» (далее — ПВН).

В области военно-технического сотрудничества (ВТС) Российской Федерации с зарубежными странами доля услуг по гарантийному и сервисному обслуживанию, обучению иностранных специалистов и техническому содействию в проведении ремонта и модернизации поставленной продукции составляет весомую часть в объемах поступающей выручки по заключенным экспортным контрактам. Предприятия российского оборонно-промышленного комплекса (специалисты которых задействованы в кооперации головного исполнителя) при выполнении обязательств по коммерческим контрактам получают за оказанные услуги дополнительные финансовые средства. Обращаясь к опубликованным экспертным сообществом данным можно увидеть, что за период 2016—2019 гг. стоимость услуг, которые были оказаны субъектами ВТС по линии самостоятельного ведения внешнеэкономической деятельности (ВЭД) по поставкам запчастей, ремонту и сервису достигла объема 2—2,5 млрд долл. Кроме того, в указанный период на предоставление услуг по обучению, реализацию мелких контрактов пришлось от 300 до 500 млн долл. ежегодно. Исходя из вышеупомянутых данных, среднегодовой оценочный объем экспорта ПВН РФ за 2016—2019 гг. оценивается в сумму около 15 млрд долл. США [1].

Необходимо учитывать тот факт, что процесс ценообразования на ПВН (в том числе работы и услуги, оказываемые в её отношении) находится под воздействием механизма государственного регулирования цен. Госрегулирование ценообразования распространяется на военную продукцию, производимую предприятиями ОПК как в рамках исполнения заданий по гособоронзаказу, так и в части продукции, предназначенной для её экспортных поставок. Проведением единой государственной политики в области формирования внешнеторговых цен на ПВН обеспечивается государственная монополия на деятельность в области ВТС [2].

Анализ принципов и методов ценообразования на товары и услуги субъектов военно-технического сотрудничества

Подходы к определению цен на ПВН, которая предназначена для поставок национальным вооруженным силам, в основном основываются на затратных методах ценообразова-

ния. Применение калькуляционного метода, который по сути является затратным (в его основе лежит суммирование совокупных издержек и прибыли), служит базисом для современной системы ценообразования [3]. В исследованиях российских учёных отмечается, что методы ценообразования по сей день наследуют принципы системы ценообразования на вооружение и военную технику, принятой в СССР, что крайне негативно сказывается на состоянии предприятий ОПК, приводит к отсутствию заинтересованности в снижении себестоимости продукции, производимой в рамках ГОЗ [4]. Экономисты, работающие в различных отраслях ОПК, с сожалением констатируют, что «калькуляционный метод удобен только для проверяющих органов, осуществляющих поэтапную проверку расходов, которые подтверждены документально и официально согласованы», из этого следует вывод, что в рамках исполнения предприятиями заданий по гособоронзаказу «современная система ценообразования оказывает негативное влияние на развитие отрасли. Нет стимула к внедрению инновационных методов производства, усовершенствованию бизнес-процессов или изменению кадровой политики, которые бы привели к снижению себестоимости» [5].

В отличие от жестких нормативных требований законодательства, регулирующих внутреннее ценообразование по ГОЗ, порядок определения внешних цен на экспортируемую ПВН имеет возможность применения более «творческих» подходов, которые могут применять экономисты, которые занимаются расчетами и согласованиями уровней внешнеторговых цен с уполномоченными государством органами исполнительной власти. Процесс формирования внешнеторговых цен на различные виды услуг делегирован непосредственно предприятиям ОПК, а именно управляющим компаниям оборонных холдингов, корпораций или концернов. Ряду управляющих компаний интегрированных структур российской «оборонки» государство предоставило право на осуществление самостоятельной деятельности в сфере ВЭД в отношении закрепленных за ними видов ПВН. Такие предприятия оборонной промышленности (холдинги) обладают соответствующим, законодательно определенным статусом — «субъект ВТС», который предоставляется государством и передается каждому субъекту-экспортёру в соответствии с закрепленными за ним правами и обязанностями по производству и поставке ПВН, в том числе сопутствующих работ и услуг [6].

В соответствии с требованиями законодательных актов, постановлений органов исполнительной власти, внутриведомственных ин-

струкций и рекомендаций, а также подходов, заложенных в корпоративных стандартах и методиках, происходит процесс формирования цен, который определен государством как механизм регулирования внешнего ценообразования на ПВН.

Научные подходы к определению и координированию уровня цены товаров и услуг на внешних рынках демонстрируют следующий тезис: обоснованное определение экспортных цен является частью механизма устойчивого развития предприятий, участвующих во внешнеэкономических сделках. В соответствии с правильно сформированным уровнем цены, от которого непосредственно зависят такие финансовые показатели, как текущая динамика продаж и рентабельность сделок, определяется не только ситуативное экономическое поло-

жение субъекта, но и задается вектор ценовой политике, которая будет определять стратегию долгосрочного развития и роста субъекта ВТС. «Международная политика цен предприятия строится на основе определения оптимальных цен реализации для каждого отдельного товара или услуги применительно к условиям конкретной страны и последующего выравнивания уровня цен в целях обеспечения единства» [7].

В сложившейся мировой практике ценообразования, выход экспортера на международный товарооборот требует принятия взвешенных решений при формировании обоснованного уровня цен, а так же необходимости учёта различных факторов. Продавец товаров и услуг на внешнем рынке должен заранее учесть и соблюдать следующие принципы:

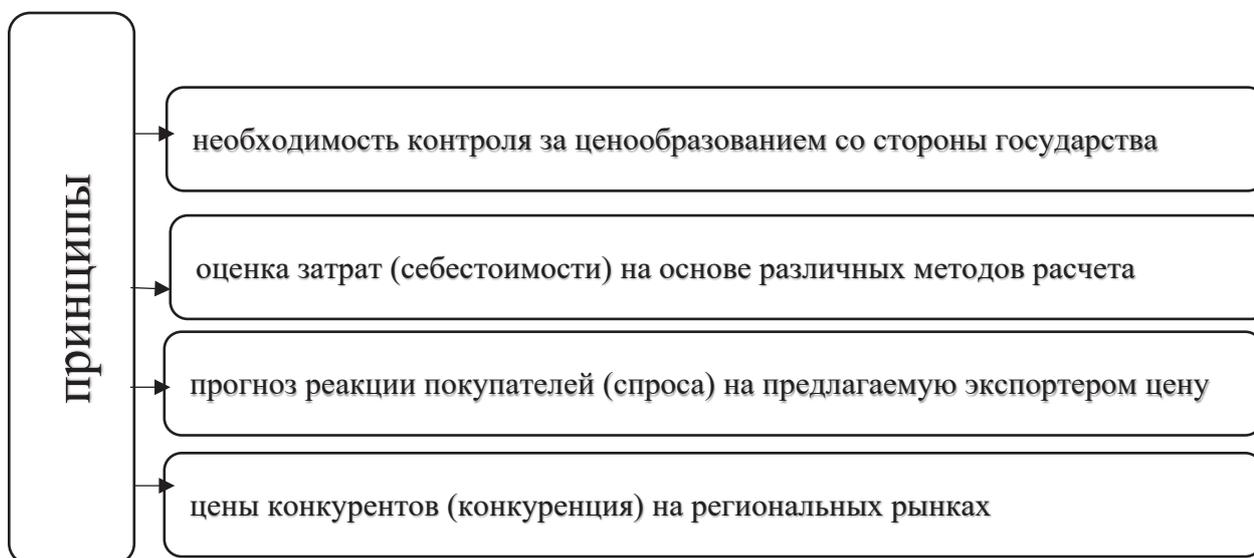


Рис. Принципы ценообразования на товары и услуги, учитывающие факторы выхода экспортера на внешние рынки

Порядок ранжирования вышеперечисленных принципов постоянно изменяется в зависимости от влияния социальных, политических, научно-технических, экономических и иных факторов, складывающихся в странах-импортерах. Однако влияние этих факторов на ценообразование во внешнеэкономической деятельности в целом настолько велико, что согласно трем последним принципам (рис.) выделены также три основных метода определения цены:

- первый метод — затратный;
- второй метод — на основе анализа спроса;
- третий метод — на основе анализа конкуренции.

Перечисленные методы определения обоснованной цены товара или услуги учитывают издержки, спрос и конкуренцию, с учетом обязательного применения стратегических и кра-

ткосрочных целей компаний при работе на внешнем рынке.

Сущность затратного метода в международном ценообразовании заключается в том, что сначала определяется себестоимость продукта, после чего, исходя из ситуации на рынке конкуренции и требований клиентов, покупатель обладает возможностью получить некоторую скидку. При этом в анализе хозяйственной деятельности предприятий в зависимости от специфики учета постоянных (структурных) затрат на производство товаров выделяют различные способы исчисления себестоимости. При этом ни один из перечисленных методов не должен использоваться как базовый для определения цены на международных рынках — значимость каждого из них может варьироваться исходя из конкретной ситуации. Все три метода использу-

ются только на начальном этапе расчета цены, а при окончательном установлении уровня внешнеторговой цены обязательно учитывается стратегия продвижения компании в стране-импортере.

Таким образом ценообразование на экспортируемые товары и услуги является многокомпонентным процессом, в котором используются различные методы расчета, объединены различные факторы и риски, учитывающие приоритетные цели присутствия компании на международных рынках. Механическое использование трех вышеуказанных методов с целью установления цен на товары и услуги приводит к тому, что экспортер будет вынужден фиксировать цену отдельно для каждого рынка как внутри страны, так и за ее пределами. При таком подходе возникает опасность взаимной конкуренции товаров и услуг одного и того же производителя. Во избежание подобной ситуации производители при определении экспортных цен должны решать задачу сохранения единства цен. Ценовая политика должна быть единой и гибкой, в то же время, носить глобальный характер, учитывать особенности всех регионов, где экспортер осуществляет свою деятельность.

Оптимизация цены в конкретном регионе или стране учитывает единство цены на международном рынке. Продажи товара на многочисленных внешних рынках через посредников, наличие филиалов или представительств в различных странах, обязывают компанию проводить единую ценовую политику в отношении тех покупателей, которые будут интересоваться стоимостью экспортируемой продукции не только в исключительно одной, но и в других странах региона. Если один и тот же экспортер реализует одинаковые товары или услуги в нескольких государствах, но по разным ценам, то это может вызвать недоверие покупателя, привести к потерям потенциальных клиентов, рынков присутствия компании и к снижению её репутации.

Минимизация вероятности появления подобных рисков для предприятий российского ОПК, являющихся субъектами ВТС, должно обеспечиваться безостановочно функционирующей системой конъюнктурно-ценовой работы, которая следит за тем, чтобы разрыв в ценах не был столь ощутимым для покупателей отечественных вооружений и военной техники. В рамках данной системы проводится адаптация цены к условиям местных рынков, при этом учитывается необходимость проведения унификации уровней цен для стратегических целей закрепления компании в конкретном регионе.

В качестве примера проведения единой ценовой политики для отечественных компаний, взаимодействующих на международном рынке

вооружений, можно предложить использование методики расчета стоимости командирования технических специалистов к иностранным заказчикам для выполнения необходимых работ (оказания услуг), которые возникают при экспорте российской военной техники.

В соответствии с порядком формирования и согласования уровня внешнеторговых цен на различные виды ПВН (который законодательно утверждается уполномоченным органом государственной власти), субъект ВТС должен на этапе предконтрактной работы проводить расчет и согласование внешнеторговых цен, в том числе на работы (услуги) для оказания технического содействия иностранным заказчикам с использованием различных методов. Координация, мониторинг и контроль деятельности субъектов военно-технического сотрудничества выполняются в целях увеличения объемов поставок и расширения рынков сбыта продукции военного назначения, исключения конкуренции между этими субъектами на внешнем рынке, предотвращения возможности нанесения политического, финансово-экономического и военного ущерба Российской Федерации [8].

В сложившейся практике ценообразования, используемой в системе военно-технического сотрудничества с зарубежными партнерами, субъекты ВТС при расчете стоимости услуг применяют базовую величину, которая определяется стоимостью труда и соответствует определенной квалификации командированного работника предприятия. Базовая величина имеет расчетные параметры и определяется как «ставка возмещения» (СВ). Размер применяемой в расчетах СВ соответствует размеру компенсационных выплат со стороны иностранного заказчика за отвлечение специалистов предприятий отечественного ОПК от основной производственной деятельности во время их нахождения на территории заказчика для выполнения обязательств по контракту.

Расчет СВ может производиться на основе фактически сложившихся экономических нормативов предприятий по оплате труда работников с использованием индексации базовых значений СВ к году проведения планируемых работ (услуг) и фиксироваться на определенный период времени.

При утверждении новых нормативных документов по применению показателей прогнозов социально-экономического развития Российской Федерации, расчетные СВ могут корректироваться в соответствии с принятыми значениями индексов и дефляторов в различных отраслях промышленности.

Предлагаемая методика может применяться для расчета стоимости командирования специалистов оборонных холдингов, корпораций

и интегрированных структур ОПК при выполнении ими работ (оказании услуг) на территории иностранных заказчиков.

Стоимость услуги (S_k) по оказанию технического содействия для иностранного заказчика в пересчете на одного специалиста, командированного за рубеж, можно определять с применением следующей формулы:

$$S_k = (CB / 30 * T_k) + (N_{дн.} * C_{сут.} \$ + N_{дн.рф} * C_{сут.р} + C_{кв.} + C_{стр.} + C_{проч.};$$

где CB — ставка возмещения за отвлечение специалиста предприятия от основной производственной деятельности, при его командировании к инозаказчику;

T_k — период командирования, включая время в пути (дней);

$C_{сут.р}$ — размер суточных, выплачиваемых на территории РФ;

$C_{сут.} \$$ — размер суточных, выплачиваемых на территории инозаказчика;

$C_{кв.}$ — стоимость проживания специалиста на территории инозаказчика;

$C_{стр.}$ — стоимость проезда специалиста в РФ и за рубеж;

$C_{проч.}$ — прочие расходы (медицинские справки и страховки, оформление загранпаспорта и визы, аренда транспорта для передвижения специалистов по территории заказчика и т. д.)

$N_{дн.}$ — количество дней командировки на территории инозаказчика;

$N_{дн.рф}$ — количество дней командировки на территории РФ

При этом ставку возмещения за отвлечение специалиста предприятия от основной производственной деятельности, при командировании к иностранному заказчику можно рассчитать по формуле:

$$CB = (K * C_{озп} + C_{дзп} + C_{стр} + C_{аур}) * R_{пл};$$

где K — повышающий коэффициент, применяемый при командировании специалистов для выполнения работ (оказания услуг) на территории иностранного заказчика, который определяется в соответствии с положениями коллективного договора, либо приказом по предприятию;

$C_{озп}$ — основная заработная плата (ОЗП);

$C_{дзп}$ — дополнительная заработная плата (ДЗП);

$C_{стр.}$ — страховые отчисления во внебюджетные фонды и на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

$C_{аур}$ — административно-управленческие расходы (АУР) предприятия;

$R_{пл.}$ — плановая рентабельность.

При формировании ставки возмещения с применением экономических нормативов,

фактически сложившихся за отчетный период на конкретном предприятии, плановая рентабельность определяется дифференцировано. Повышающий коэффициент (K) используется как стимулирующая выплата, применяемая при командировании работников, которая непосредственно связана с различиями условий труда на территории заказчика, климатическими особенностями, а также иными факторами и рисками, возникающими при выполнении работ (услуг).

По факту рассмотрения управляющими компаниями (субъектами ВТС) заключений предприятий кооперации по ценам предлагаемых инозаказчикам работ и услуг, в целях обеспечения конкурентоспособного уровня внешнеторговых цен коммерческих предложений, показатели плановой рентабельности исполнителей, примененные ими в расчетах CB могут быть ограничены предельными значениями. Как правило, минимально допустимая величина рентабельности, которая начисляется на работы (услуги), закрепляется в действующих корпоративных стандартах и соответствует требованиям утвержденной единой ценовой политике холдинга, являющейся стандартом для предприятий интегрированной структуры. В соответствии с рекомендациями по ограничению прибыли, полученными от управляющей компании, предприятия проводят корректировки расчетной CB , а субъект ВТС обновляет ценовые параметры проекта коммерческого предложения, подготовленного для конкретного регионального рынка.

Предлагаемая методика не рекомендует начислять согласованную субъектом ВТС рентабельность на суточные ($C_{сут.}$), стоимость проживания ($C_{кв.}$), стоимость проезда ($C_{стр.}$) и прочие расходы ($C_{проч.}$) с целью поддержания конкурентоспособного уровня стоимости услуг и работ при формировании коммерческих предложений. Фактически возникшие расходы предприятий при командировании работников ($C_{сут.}$, $C_{кв.}$, $C_{стр.}$, $C_{проч.}$) заложенные при расчете стоимости (S_k) возмещаются управляющей компанией по предоставлению ими отчетных документов в процессе оказания услуг и поступления платежей по контракту.

Таким образом, предлагаемая методика расчета стоимости командирования специалистов предприятий к иностранным заказчикам для выполнения работ (оказания услуг) по техническому и сервисному обслуживанию, ремонту и модернизации вооружений, военной и специальной техники позволит субъектам ВТС проводить взвешенную ценовую политику на международном рынке и обеспечивать сохранение единого уровня внешнеторговых цен на региональных рынках присутствия российских спец-

экспортёров, с участием представителей предприятий различных отраслей ОПК.

В текущих, динамично изменяющихся экономических условиях, для субъектов ВТС возникают определенные риски, которые вызваны высоким уровнем геополитической и геоэкономической нестабильности, турбулентностью региональных и мировых общественно-политических процессов, беспрецедентным западным санкционным давлением на Россию, в том числе и на сектор ОПК. Все эти риски безусловно влияют на устойчивое развитие предприятий отрасли и её оборонных концернов, корпораций и холдингов. На российские компании и физические лица странами Запада были наложены 28 595 санкций. В отношении Российской Федерации введено больше рестрикций, чем против всех стран мира. Об этом заявил президент Владимир Путин на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей [9].

Одним из рисков, влияющих на сохранение единства ценовой политики, которую проводят спецэкспортёры в сфере ВТС, являются возникающие со стороны регуляторов рекомендации, направленные на изменение научных принципов, которые были заложены в методиках и использовались в расчетах экспортных цен, а также были успешно применены в механизмах определения внешнеторговых цен на продукцию, работы и услуги. Институциональная среда, определяющая ВЭД, должна нивелировать возникающие противоречия во взаимоотношениях экономических субъектов, выполняющих задачи, которые попадают под госрегулирование ВТС с задачами акционерных обществ по получению максимальной прибыли, извлекаемой от их хозяйственной деятельности. Баланс данных взаимоотношений должен обеспечить необходимую устойчивость существующих субъектов ВТС и институтов государственного управления [10].

Для субъектов ВТС применение рекомендаций, которые связаны с внедрением затратной системы ценообразования, используемой предприятиями в рамках выполнения ими заданий по гособоронзаказу, в систему определения цен для коммерческих поставок ПВН является неприемлемым условием, т. к. может привести к значительному снижению валютной выручки экспортёров. Предлагаемый регуляторами подход игнорирует многолетний опыт и принципы определения экспортных цен, которые учитывают факторы внешнего рынка, сложившуюся конъюнктуру и уровень цен контрактов с зарубежными покупателями. При затратном методе ценообразования не учитываются дополнительные факторы, которые оказывают влияние на динамику цены - эластичность спроса, прогнозные валютные курсы, социально-полити-

ческие риски и т. д. Дополнительные условия сделок и коммерческие поправки, которые характерны для международного рынка, вызывают колебания при формировании внешнеторговых цен и определяют их значительные отклонения от себестоимости, соответственно эти условия и поправки не могут быть применимы при ценообразовании для внутреннего рынка.

Заключение

Таким образом, в современных реалиях одной из задач устойчивого развития экспортно ориентированного направления деятельности оборонно-промышленного сектора экономики страны является проведение взвешенной и гибкой ценовой политики при определении уровня внешнеторговых цен на продукцию и услуги, как со стороны уполномоченных институтов государства, так и со стороны субъектов ВТС. Использование единообразных подходов и научно-обоснованных методов ценообразования способствует продвижению услуг российских спецэкспортёров на внешних рынках, повышает их конкурентоспособность и создаёт благоприятные условия при проведении сделок для получения предприятиями и управляющими компаниями необходимых валютных средств по коммерческим контрактам.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Центр анализа мировой торговли оружием // Ежегодник 2024. — Москва. — 1554 с. С. 116.
2. О военно-техническом сотрудничестве РФ с иностранными государствами : федер. закон от 19.07.1998 № 114-ФЗ [Электронный ресурс] / Доступ из СПС КонсультантПлюс. — URL: consultant.ru (дата обращения: 01.03.2025).
3. Лавринов Г. А. Ценообразование на продукцию военного назначения: от затратной к ценностной концепции / Г. А. Лавринов, А. Г. Подольский // Вооружение и экономика. — 2012. — № 1 (17). — С. 58—65.
4. Артёмов Е. С. Разработка концептуального подхода эффективного ценообразования при формировании государственного оборонного заказа / Е. С. Артёмов, К. А. Селеня // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехниче-

ского университета. Экономические науки. — 2014. — № 1 (187). — С. 84—90.

5. Володина П. М. Российская специфика применения контракта жизненного цикла в целях выполнения государственного оборонного заказа / П. М. Володина, В. Ф. Фролов // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 2018. — С. 246.

6. О внесении изменений в Федеральный закон «О военно-техническом сотрудничестве РФ с иностранными государствами»: федер. закон от 15.02.2016 г. № 16-ФЗ [Электронный ресурс] // Доступ из СПС КонсультантПлюс. — URL: consultant.ru (дата обращения: 30.03.2025).

7. Соболев В. Ю. Основные подходы к установлению и координированию уровня цены товаров и услуг на внешних рынках / В. Ю. Соболев // Финансы и кредит. — 2006. — № 30. — С. 35—41.

8. Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами: указ Президента РФ от 10.09.2005 № 1062 [Электронный ресурс] // Доступ из СПС КонсультантПлюс. — URL: consultant.ru (дата обращения: 15.03.2025).

9. Запад ввел против России 28 595 санкций // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7586203> (дата обращения: 02.04.2025).

10. Нестеренко А. В. Институциональная среда субъектно-объектных взаимосвязей, возникающих при внешнеэкономической деятельности предприятий российского оборонно-промышленного комплекса / А. В. Нестеренко // Экономика и предпринимательство. — 2024. — № 1 (162). — С. 1235—1238.

LITERATURE

1. The Center for Analysis of the Global Arms Trade // Yearbook 2024. — Moscow. — 1554 с. p. 116.

2. On Military-technical Cooperation of the Russian Federation with foreign states: Federal Law No. 114-FZ dated 07/19/1998 [Electronic

resource] // Access from the SPS ConsultantPlus. — URL: consultant.ru (date of reference: 03/01/2025).

3. Lavrinov G. A. Pricing for military products: from cost to value concept / G. A. Lavrinov, A. G. Podolsky // Armament and economics. — 2012. — No. 1 (17). — Pp. 58—65.

4. Artemenko E. S. Development of a conceptual approach to effective pricing in the formation of a state defense order / E. S. Artemenko, K. A. Selenya // Scientific and Technical Bulletin of St. Petersburg State Polytechnic University. Economic sciences. — 2014. — No. 1 (187). — Pp. 84—90.

5. Volodina P. M. The Russian specifics of the application of the life cycle contract in order to fulfill the state defense order / P. M. Volodina, V. F. Frolov // Scientific papers: Institute of National Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences. 2018. — P. 246.

6. On Amendments to the Federal Law «On Military-Technical Cooperation of the Russian Federation with Foreign States»: Federal Law No. 16-FZ dated 02/15/2016 [Electronic resource] // Access from the SPS ConsultantPlus. — URL: consultant.ru (date of request: 30.03.2025).

7. Sobolev V. Yu. Basic approaches to setting and coordinating the price level of goods and services in foreign markets / V. Yu. Sobolev // Finance and Credit. — 2006. — No. 30. — Pp. 35—41.

8. Issues of military-technical cooperation of the Russian Federation with foreign states: Decree of the President of the Russian Federation dated 09/10/2005 No. 1062 [Electronic resource] // Access from the SPS ConsultantPlus. — URL: consultant.ru (date of reference: 03/15/2025).

9. The West imposed 28,595 sanctions against Russia // Kommersant [Electronic resource]. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7586203> (date of request: 04/02/2025).

10. Nesterenko A. V. The institutional environment of subject-object relationships arising in the foreign economic activity of enterprises of the Russian military-industrial complex / A. V. Nesterenko // Economics and entrepreneurship. — 2024. — No. 1 (162). — Pp. 1235—1238.

УДК 332. 142

EDN GSQKYG

МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНОВ

Коды JEL: R 11, R 58

Рисин И. Е., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой региональной экономики и территориального управления, Воронежский государственный университет, г. Воронеж, Россия

E-mail: risin@mail.ru; SPIN-код: 9876-6074

Поступила в редакцию 28.05.2025. Принята к публикации 07.06.2025