DOI: 10.54861/27131211_2023_10_27

Специальность ВАК: 5.2.3

УДК 338.5:338.4

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

Наружный В.Е., кандидат экономических наук, Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича (СПбГУТ), г. Санкт-Петербург, Россия

Макаров В.В., доктор экономических наук, Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича (СПбГУТ), г. Санкт-Петербург, Россия

Аннотация. Несмотря на положительный результат диверсификации российского производственного комплекса в соответствии с поручением Президента РФ, задания государственного оборонного заказа (ГОЗ) сегодня становятся отдельным перспективным вектором развития российских предприятий промышленности. Введение санкций и проведение специальной военной операции стали началом нового этапа развития отечественной оборонки. Вместе с тем учитывая динамичное увеличение количества предприятий-исполнителей заданий ГОЗ, государственное регулирование цен на продукцию, подлежащую поставке, становится всё более затруднительным в связи с возросшим количеством отказов от заключения договоров соисполнителями, а также отсутствием установленных критериев экономической эффективности понесённых предприятием затрат. Целью статьи является проведение анализа сложившейся практики в части

формирования себестоимости продукции военного назначения, поставляемой для обеспечения обороноспособности страны, а также оценка существующего инструментария определения экономической эффективности затрат цены государственного контракта и договоров соисполнения, исключающего возникновение мультипликативного эффекта стоимости работ. Анализ показал, что рыночные отношения участников исполнения работ по ГОЗ негативно влияют на стоимость изготовления продукции оборонного назначения, а также отсутствуют критерии оценки экономической эффективности затрат на их реализацию.

Ключевые слова: государственный оборонный заказ, экономическая эффективность, ценообразование продукции военного назначения, оборонно-промышленный комплекс, себестоимость изготовления военной техники, государственное регулирование цен, обоснованность затрат.

INNOVATIVE METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINING THE COST-EFFECTIVENESS OF FULFILLING STATE DEFENSE ORDERS

Naruzhnyj V.E., Candidate of Economic Sciences, St. Petersburg State University of Telecommunications named after Prof. M. A. Bonch-Bruevich (SPbSUT), St. Petersburg, Russia

Makarov V. V., Doctor of Economics, St. Petersburg State University of Telecommunications named after Prof. M. A. Bonch-Bruevich (SPbSUT), St. Petersburg, Russia

Abstract. Despite the positive result of the diversification of the Russian industrial complex in accordance with the instructions of the President of the Russian Federation, the tasks of the state defense order (GOZ) are now becoming a separate promising vector for the development of Russian industrial enterprises. The introduction of sanctions and the conduct of a special military operation marked the

beginning of a new stage in the development of the domestic defense industry. At the same time, taking into account the dynamic increase in the number of enterprises performing tasks of the State Budget, state regulation of prices for products to be delivered is becoming increasingly difficult due to the increased number of refusals from concluding contracts by co-executors, as well as the lack of established criteria for the economic efficiency of the costs incurred by the enterprise. The purpose of the article is to analyze the current practice regarding the formation of the cost of military products supplied to ensure the country's defense capability, as well as to evaluate the existing tools for determining the cost-effectiveness of the price of a state contract and co-execution contracts, excluding the occurrence of a multiplicative effect of the cost of work. The analysis showed that the market relations of the participants in the execution of works on the State budget negatively affect the cost of manufacturing defense products, and there are also no criteria for assessing the economic efficiency of the costs of their implementation.

Keywords: state defense order, economic efficiency, pricing of military products, military-industrial complex, cost of manufacturing military equipment, state price regulation, cost justification.

JEL classification: O38, D2, L11.

Для цитирования: *Наружный В.Е., Макаров В.В. Инновационные методологические подходы к определению эффективности затрат на выполнение государственного оборонного заказа // Прогрессивная экономика. 2023. № 10. С. 27–42.*

Введение

Действующей сегодня нормативно-правовой базой, исполнителями государственного оборонного заказа признаются предприятия и организации, привлекаемые к выполнению задач по государственному оборонному заказу, как в части производства и поставки вооружений, так и продукции

общехозяйственного потребления. При этом, в качестве участника признаются юридические лица, тем или иным способом, участвующие в выполнении поставок продукции военного назначения (арендодатели оборудования, производственных площадей и мощностей, поставщики продукции, спецодежды для производственного персонала и др.). В условиях рыночной экономики все процессы взаимодействия могут подвергаться микро и макроэкономическому анализу, однако экономические отношения, происходящие в сфере реализации ГОЗ сложно назвать «рыночными». В узком понимании понятия «рынок» должен обеспечивать конкуренцию, однако современная судебная практика реализации государственного оборонного заказа всё чаще применяет термины «единственный поставщик» и «предприятие, занимающее доминирующее положение», что является подтверждением перепрофилирования предприятий гражданского сектора и постановки их на «военные рельсы». С учётом значительного роста объёма закупаемой государством продукции военного назначения, появилась необходимость привлечения к работам дополнительных предприятий и организаций из различных отраслей экономики, как непосредственных производителей военной техники, так и продукции межотраслевого применения. Следует отметить, что закупки по ГОЗ ограничиваются не только приобретением вооружения и военной техники, а включают в себя также продукцию общегражданского назначения (продукты питания, одежда, бытовая мебель, строительство зданий и сооружений, оказание различных видов услуг и др.), при этом правила определения стоимости такой продукции определены требованиями приказа Министерства промышленности и торговли РФ № 334 от 8 февраля 2019 года «Об утверждении порядка определения состава затрат, включаемых в цену продукции, поставляемой в рамках государственного оборонного заказа» и требуют отнесения на себестоимость продукции военного назначения только экономически обоснованных затрат» (далее – 334 Приказ). Целью статьи является анализ основных экономических подходов к определению критериев экономически

обоснованных затрат, подлежащих включению в себестоимость изготовления продукции военного назначения.

Обзор литературы

Основным руководящим документом, регламентирующим принципы государственного регулирования цен на продукцию военного назначения, является Постановление Правительства РФ «О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по ГОЗ…» № 1465 от 2 декабря 2017 года [8], вместе с тем оно устанавливает лишь основные правила определения видов цен на продукцию, их регистрацию и уточнение. В том числе оно предусматривает необходимость определения цен затратным методом, т. е. путём калькирования прямых и косвенных затрат, связанным с исполнением контрактов, заключённых с целью обеспечения обороноспособности страны. Вместе с тем нормативный акт не конкретизирует номенклатуру допустимых затрат, включаемых в цену продукцию.

С целью разработки единых экономических подходов к определению стоимости военной продукции, Министерством промышленности и торговли разработан 334 Приказ, описывающий статьи калькулирования, а также регламентирующий перечень запрещённых к включению в себестоимость прямых и косвенных затрат. Основными их признаками является экономическая обоснованность (эффективность) и документальное подтверждение. С точки зрения документального подтверждения, предприятие- исполнитель ГОЗ формирует перечень документов на основании первичных документов, что и является основанием к отнесению на себестоимость, вместе с тем критерии обоснованности и тем более эффективности, нормативно-правовым актом не определены.

Вопросы экономической эффективности производства рассматриваются в работах М.К. Измайлова [2], А.С. Лифшица [5], В.В. Макарова [6] Л.Г. Миляевой [7], М.В. Савиной и А.А. Степанова [9], М.И. Тертышника [11], А.Х. Курбанова [4] и др.

А.Е. Карлик, Ж. Фонтанель и А.В. Щербинин в своей статье утверждают, что эффективность функционирования оборонно-промышленного комплекса в первую очередь зависит от военных расходов (оборонного бюджета) страны [3]. С этим нельзя не согласиться, однако существующая практика ценообразования продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу, показывает, что цена государственного контракта формируется на основании предложений о цене, формируемой исполнителями. Поэтому первостепенным является определения критериев обоснованности стоимость изготовления и поставки продукции, предлагаемой исполнителями в составе расчётно-калькуляционных материалов для заключения государственных контрактов.

По мнению М.И. Тертышника, экономическую эффективность необходимо определять для оценки результатов деятельности и оценки различных вариантов эффективности предприятия [11]. Однако, в рамках преддоговорной работы Министерством обороны не проводится анализ деятельности предприятия, участвующего в закупке, а исполнителем признаётся организация, представившая наилучшее предложение в соответствии с положением о закупке. Поэтому такая методология не представляется целесообразной при определении размера затрат.

М.К. Измайлов в статье также предлагает оценивать эффективность предприятия на основании анализа структурных элементов потенциала, таких как: основные и оборотные фонды, нематериальные активы, технологический и информационный потенциал [2]. Однако, для определения эффективности понесённых затрат для исполнения работ в рамках ГОЗ такая методология не целесообразна в связи с отсутствие уточнённых критериев экономической эффективности.

По результатам исследования научных источников можно сделать вывод, что вопросы экономической эффективности затрат на исполнение предприятиями промышленности заданий государственного оборонного заказа сегодня мало исследованы, а нормативно-правовая база допускает

неоднозначное трактование требований к отнесению на себестоимость изготовления военной и специальной техники прямых и косвенных затрат.

Материалы и методы

Методологической базой представленного исследования является системный анализ и обобщение. Под оборонной продукцией принято понимать продукцию, создаваемую и/или поставляемую по государственному оборонному заказу, при этом она классифицируется на военную продукцию и продукцию двойного назначения [1], а номенклатура устанавливается Постановлениями правительства Российской Федерации. При этом, с точки зрения продукции двойного назначения (поставляющаяся как для нужд обороны, так и для массового потребления) в условиях ограниченных производственных возможностей, порядок определения цены государственных контрактов может приводить к возникновению спекуляции на предприятиях и организациях, осуществляющим поставки продукции, нацеленных на получение сверхприбыли, не коррелируемой с фактически понесёнными затратами на её производство. Как известно, все ресурсы ограничены и количество выпуска конкретной продукции фирмы ограничиваются кривой её производственных возможностей, при этом в условиях полного использования ресурсов, возможность производства продукции в количестве, количества, превышающего производственные возможности, не достижимо. В условиях постоянно растущего спроса на продукцию военного назначения, достигая предельных возможностей выпуска продукции, предприятия могут увеличивать стоимость её реализации, тем самым создавая мультипликативный эффект роста себестоимости конечного образца военной техники.

Безусловно, увеличение стоимости продукции военного назначения, как доли расходования денежных средств в бюджете нашей страны можно рассматривать с точки зрения увеличения размера создаваемого валового внутреннего продукта страны в абсолютном выражении, однако представляется необходимым учитывать экономическую эффективность

использования ресурсов, позволяющую обеспечить технологическое и как следствие экономическое развитие отечественной промышленности.

Основные принципы государственного регулирования заключается в обеспечении взаимовыгодных государственных закупок для государственного заказчика и головного исполнителя. Однако, при возникновении необходимости исполнения правил ценового регулирования, потенциальные исполнители фактически имеют возможность отказываться от принятия на себя договорных обязательств, ошибочно мотивируя это принципами свободы договора, предусмотренными ст. 421 Гражданского кодекса РФ. Действительно, действующими сегодня правовыми нормами запрещается принуждение к заключению договора, за исключением случаев, когда предприятие является единственным поставщиком или занимает доминирующее положение на соответствующем рынке. Соответственно, обязательное принятие условий поставки для таких организаций является обязательным. За данное нарушение предусматривается административная и уголовная ответственность, однако в условиях отсутствия иных потенциальных поставщиков, головные исполнители вынуждены принимать условия, «навязываемые» им соисполнителями. Длительность проведения разбирательств и привлечения к ответственности нарушителей может создавать предпосылки к срыву сроков поставки продукции по ГОЗ. В условиях постоянно увеличивающегося спроса можно предположить о заинтересованности руководителей предприятий в увеличении потенциально-возможного выпуска продукции, путём реализации задач технологического перевооружения и расширения производственных мощностей, однако это не так. Рост спроса на продукцию военного назначения носит нерегулярный характер и за последнюю четверть века было только три всплеска государственной активности закупок, два из которых вызваны реализацией программ перевооружения РФ, а третий всплеск, длящейся до настоящего времени, связан с проведением специальной военной операции. Учитывая нарастающее технологическое отставание нашей страны, инвестирование в

основные средства, увеличивающие объём выпуска продукции только военного назначения, представляются неэффективными, а повышение стоимости закупаемых товаров для государственных и муниципальных нужд приводит к инфляционным всплескам в экономике страны. В мировой экономике существуют примеры сокращения технологического отставания стран за счёт закупки современной технологии и оборудования, например послевоенная Франция, Китай и Германия.

Как известно, цены на продукцию и услуги, поставляемую (выполняемые) в рамках государственного оборонного заказа подлежат обязательному государственному регулированию путём ограничения их роста выше уровней соответствующих индексов и индексов – дефляторов, а также отнесения на себестоимость изготовления продукции затрат по принципам экономической эффективности и обоснованности. В этих условиях изготовители военной техники вынуждены закупать материальные ценности общехозяйственного назначения на стойко сформировавшихся рынках. Проблематика данного подхода заключается в незаинтересованности руководителей предприятий к снижению себестоимости изготовления, вызванного корреляцией фактически понесённых затрат и максимального размера прибыли, который получит предприятие после выполнения соответствующего государственного контракта (1% и 20% от привнесённых и собственных затрат, соответственно). В таких условиях, руководитель предприятия, выполняя основное требование Устава общества в части получения прибыли, заинтересован в увеличении фонда оплаты труда как основных производственных рабочих, так и сотрудников, заработная плата которых относится на себестоимость выпускаемой продукции косвенным путём. Это легко реализуется путём увеличения трудоёмкости работ, либо увеличением численности работников предприятия.

Для определения экономической эффективности принято оценивать соотношение доходности и общих издержи производства, при этом в качестве основной цели предприятия понимается достижение наибольших результатов

производства при сокращении издержек. Вместе с тем государством устанавливается определённый фиксированный объём продукции, необходимый для обеспечения обороноспособности в текущем году и плановых периодах. Производитель не заинтересован в «работе на склад» по следующим причинам:

– затраты на изготовление дополнительного образца военной техники, не подлежащего поставке, будут исключены из цены государственного контракта, а понесённые в ходе ведения хозяйственной деятельности затраты придётся компенсировать из других договоров (не входящих в государственный оборонный заказ), тем самым уменьшая размер прибыли фирмы;

– действующие нормативно-правовые акты требуют поставки продукции оборонного назначения, изготовленной в текущем году, соответственно военная техника, произведённая в прошлых периодах, Министерством обороны закупаться не будет и фактически образец будет лежать на складе готовой продукции изготовителя;

– как было отмечено, размер прибыли чётко регламентируется требованиями государственного контракта и в случае сокращения издержек на производство, фактическая прибыль будет уменьшаться пропорционально изменению себестоимости;

В том числе и поэтому, основные микроэкономические подходы с точки зрения зависимости уровня снижения издержек и увеличения рентабельности не реализуются при ценообразовании продукции военного назначения. Действующие сегодня методы определения цен на военную продукцию (в том числе методы индексирования) основаны на компенсации понесённых исполнителем фактических затрат, с учётом их экономической эффективности и обоснованности, однако инструментарий определения экономической эффективности не разработан, что приводит к отнесению на себестоимость всех затрат, понесённых предприятием и отражённых в первичной документации. Учитывая теорию неоклассической экономики, в части

формирования стоимости продукции, исходя из её ценности, поставщики такой продукции могут устанавливать цены в размерах, не позволяющих исполнителям высшего уровня кооперации выполнить требования государственного регулирования цен, что в свою очередь приводит к мультипликативному эффекту роста цен на продукцию военного назначения. Утверждение неоклассической экономической теории о том, что конкуренция приводит к эффективному распределению ресурсов в экономике также не может реализовываться в экономике российской оборонки, потому что большинство предприятий – исполнителей государственного оборонного заказа являются единственными поставщиками, либо занимают доминирующее положение на соответствующих рынках, как это было сказано выше.

Поставки в рамках государственного оборонного заказа – это не только закупки в интересах Министерства обороны. Федеральный Закон «О ГОЗ» включает в себя также поставки в целях обеспечения обороны и безопасности РФ, а также поставки в области военно-технического сотрудничества страны. В современных условиях государство является единственным заказчиком и источником финансирования для предприятий оборонно-промышленного комплекса. Активная поддержка в области фискальной и денежно-кредитной политики очевидна, в том числе, предприятиям могут выделяться субсидии на перевооружение станочного парка, денежные средства на освоение новых видов продукции, для других предусматривается снижение налоговой нагрузки, льготные условия кредитования и т. д. Вместе с тем кейнсианская экономическая теория предусматривает последовательное использования стратегий (сначала снижение процентных ставок и только потом – инструментарий фискальной политики). Столь активная экономическая политика руководства страны может, во-первых, стать причиной «перегрева» экономики, а во-вторых, стать причиной нежелания собственников предприятия инвестировать в перевооружение станочного парка предприятия.

Следует обратить внимание на правовое регулирование выполнения задач обеспечения обороноспособности стран Евросоюза. Так, в части развития конкуренции там нормативно обеспечивается регулирование «аномально низких и высоких цен». Сами Директивы не содержат конкретных определений, что можно считать аномально низкой или высокой ценой, однако судебная практика подтверждает, что использование простого математического сравнения предложенных цен уже может быть достаточно: если участником предлагается повышение или понижение цены, возникают основания для проверки [10]. Аналогичный подход используется и в Российской Федерации в соответствии с требованиями ст. 37 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», однако только в части «аномально низких цен» [1].

Экономические отношения участников выполнения ГОЗ сегодня чётко регламентированы, разработаны нормативно-правовые акты обеспечивающие соблюдение интересов государственного заказчика и предприятий оборонно-промышленного комплекса, выстроенных на основах экономически эффективного распределения ресурсов, однако активная финансовая поддержка со стороны государства допускает возможность возникновения нецелевого расходования денежных средств, когда предприятия, используя доминирующее положение, могут относить на себестоимость продукции, поставляемой для государственных и муниципальных нужд, амортизационные начисления основных средств, ранее предоставленных им в рамках федеральных программ.

Заключение

Всесторонне рассматривая проблематику выполнения отечественного государственного оборонного заказа, можно сделать вывод, что в России созданы условия для своевременного выполнения задач, стоящих перед производителями вооружения и военной техники, при этом государство оказывает как финансовую, так и нормативно-правовую поддержку

производителей, однако отсутствие чётких критериев оценки экономической эффективности планируемых затрат может приводить к снижению военно-экономической эффективности выполняемых предприятиями промышленности задач по обеспечению воинских частей продукцией военного назначения.

Перспективным направлением будущих исследований является разработка и внедрение экономического инструментария, позволяющего систематизировать понесённые предприятиями издержки на выполнение ГОЗ по признакам их экономической эффективности.

Литература

1. ГОСТ РВ 0101-003-2018 «Продукция оборонная. Термины и определения». Государственный военный стандарт: принят и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 24 апреля 2018 г. № 14-ст. М.: Стандартинформ, 2018. 10 с.

2. Измайлов М.К. Производственный потенциал предприятия: оценка и эффективность использования // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2019. № 2. С. 65–70.

3. Карлик А.Е., Фонтанель Ж., Щербин А. В. Перспективы развития оборонно-промышленного комплекса // Экономическое возрождение России. 2012. № 3 (33). С. 24–29.

4. Курбанов А.Х., Плотников В.А., Наружный В.Е. Импортозамещение в оборонно-промышленном комплексе: теоретические и прикладные аспекты: монография. СПб: Юрайт, 2020. 186 с.

5. Лифшиц А.С. Оценка производственного и коммерческого потенциала промышленного предприятия // Современные наукоёмкие технологии. Региональное приложение. 2016. № 3. С. 115–123.

6. Макаров В.В., Шувал-Сергеева Н.С. Оценка экономической эффективности инвестиций в инновационные проекты с учётом нематериальных активов // Вопросы радиоэлектроники. 2015. № 4. С. 193–198.

7. Миляева Л.Г. Относительный подход к оценке инновационно-производственного потенциала промышленных предприятий / Евразийское научное объединение. 2017. Т. 1. С. 94–97.

8. Постановление Правительства РФ от 02.12.2017 № 1465 (ред. от 12.08.2023) «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» // СПС Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_284195/.

9. Савина М.В. Особенности формирования производственного потенциала предприятий в эпоху цифровизации // Социальная политика и социология. 2020. Т. 19. № 1 (134). С. 13–20.

10. Слепак В.Ю. Правовое регулирование государственного оборонного заказа в Европейском союзе: монография. М: Проспект, 2020. 136 с.

11. Тертышник М.И. Производственный потенциал предприятия и оценка эффективности производства // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10. № 1 (34). С. 322–324.

12. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) // СПС Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/.

References

1. GOST RV 0101-003-2018 «Produkciya oboronnaya. Terminy i opredeleniya». Gosudarstvennyj voennyj standart: prinyat i vveden v dejstvie Prikazom Federal'nogo agentstva po tekhnicheskomu regulirovaniyu i metrologii ot 24 aprelya 2018 g. № 14-st. M.: Standartinform, 2018. 10 c.

2. Izmajlov M.K. Proizvodstvennyj potencial predpriyatiya: ocenka i effektivnost' ispol'zovaniya // Vestnik Sibirskogo universiteta potrebitel'skoj kooperacii. 2019. № 2. S. 65–70.

3. Karlik A.E., Fontanel' ZH., SHCHerbin A. V. Perspektivy razvitiya oboronno-promyshlennogo kompleksa // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. 2012. № 3 (33). S. 24–29.

4. Kurbanov A.H., Plotnikov V.A., Naruzhnyj V.E. Importozameshchenie v oboronno-promyshlennom komplekse: teoreticheskie i prikladnye aspekty: monografiya. SPb: YUrajt, 2020. 186 s.

5. Lifshic A.S. Ocenka proizvodstvennogo i kommercheskogo potenciala promyshlennogo predpriyatiya // Sovremennye naukoyomkie tekhnologii. Regional'noe prilozhenie. 2016. № 3. S. 115–123.

6. Makarov V.V., SHuval-Sergeeva N.S. Ocenka ekonomicheskoj effektivnosti investicij v innovacionnye proekty s uchyotom nematerial'nyh aktivov // Voprosy radioelektroniki. 2015. № 4. S. 193–198.

7. Milyaeva L.G. Otnositel'nyj podhod k ocenke innovacionno-proizvodstvennogo potenciala promyshlennyh predpriyatij / Evrazijskoe nauchnoe ob»edinenie. 2017. T. 1. S.94–97.

8. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 02.12.2017 № 1465 (red. ot 12.08.2023) «O gosudarstvennom regulirovanii cen na produkciyu, postavlyaemuyu po gosudarstvennomu oboronnomu zakazu, a takzhe o vnesenii izmenenij i priznanii utrativshimi silu nekotoryh aktov Pravitel'stva Rossijskoj Federacii» // SPS Konsul'tant Plyus. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_284195/.

9. Savina M.V. Osobennosti formirovaniya proizvodstvennogo potenciala predpriyatij v epohu cifrovizacii // Social'naya politika i sociologiya. 2020. T.19. № 1 (134). S. 13–20.

10. Slepak V.YU. Pravovoe regulirovanie gosudarstvennogo oboronnogo zakaza v Evropejskom soyuze: monografiya. M: Prospekt, 2020. 136 s.

11. Tertyshnik M.I. Proizvodstvennyj potencial predpriyatiya i ocenka effektivnosti proizvodstva // Azimut nauchnyh issledovanij: ekonomika i upravlenie. 2021. T. 10. № 1 (34). S. 322–324.

12. Federal'nyj zakon «O kontraktnoj sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd» ot 05.04.2013 N 44-FZ (poslednyaya redakciya) // SPS Konsul'tant Plyus. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/.