

УДК 338.51

DOI: 10.22213/2410-9304-2022-1-49-55

**Метод индексации базовой цены:
мотивационная модель формирования цен на продукцию,
поставляемую по государственному оборонному заказу**

И. Р. Валидов, аспирант, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова, Ижевск, Россия

А. Л. Кузнецов, доктор экономических наук, профессор,

Удмуртский филиал Института экономики УрО РАН, Ижевск, Россия

В статье рассматривается относительно новый метод формирования цены на продукцию, поставляемую в рамках государственного оборонного заказа: метод индексации базовой цены. Особенностью метода индексации базовой цены является наличие законодательно определенных условий его применения, а также раскрытая в самом названии суть метода, заключающаяся в применении метода индексации к цене продукции целиком.

Метод индексации базовой цены рассматривается как альтернативный затратному методу, который по настоящее время является основным при заключении государственных контрактов на поставку продукции единственным поставщиком.

Мотивационная составляющая метода направлена на инициативное сокращение затрат поставщиком. При применении затратного метода расчет плановой прибыли осуществляется по формуле рентабельности «1 + 20». Считается, что поставщик не заинтересован в сокращении затрат на производство продукции, так как это снижает сумму прибыли в абсолютном значении.

При применении метода индексации базовой цены мотивационный эффект должен достигаться ввиду отсутствия декомпозиции плановой цены по статьям затрат при одновременном наличии права на сохранение дополнительной прибыли, формирующейся за счет сокращения затрат поставщика.

В работе смоделированы расчеты цен методом индексации базовой цены и затратным методом. Целью исследования является выявление возможностей получения при заключении контрактов с применением метода индексации базовой цены дополнительной прибыли – основного мотивирующего фактора при осуществлении производственной деятельности.

В заключении статьи сформулирован вывод о мотивации производителя продукции, поставляемой в рамках государственного оборонного заказа по цене, рассчитанной методом индексации, к сокращению затрат не столько в связи с возможностью получения дополнительной прибыли, но, скорее, в связи с необходимостью сохранения уровня рентабельности, получаемого при ценообразовании затратным методом.

Ключевые слова: государственный оборонный заказ, государственное регулирование цен, метод индексации базовой цены, мотивационная модель ценообразования.

Введение

Вопрос формирования цен на поставляемую по государственному оборонному заказу продукцию является предметом интереса и для государственного заказчика и его представителей, и для промышленности. Большое количество публикаций на тему ценообразования, необходимости, а главное, возможностей его совершенствования является тому подтверждением. Подходы авторов не просто существенно различаются по своему содержанию, но даже очевидно распределяются по направлениям: от предложений по усилению централизованного и/или отраслевого ценового регулирования [1–4] до авторских вариантов, направленных на повышение экономической заинтересованности производителей в принятии активного участия в обеспечении обороноспособности страны [5, 6]. Отдельным аспектом современного ценообразо-

вания на продукцию оборонного назначения является его несоответствие критериям рыночного и, как следствие, его неприменимость для задачи диверсификации предприятий оборонно-промышленного комплекса [7, 8], а также отставание от опыта зарубежных стран [9, 10].

Принципы ценообразования на продукцию оборонного назначения закреплены Положением о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу (далее – Положение), утвержденным Постановлением Правительства РФ от 02.12.2017 № 1465 «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». Отмечается позитивный характер указанного нормативно-правового акта

как документа, систематизирующего и упорядочивающего правила ценообразования в этой специфической отрасли [11–13].

Положением предусмотрено применение наряду с традиционным затратным методом, методом сравнимой цены и методом анализа рыночных индикаторов двух новых методов: метода индексации базовой цены и метода индексации по статьям базовых затрат (в редакции Постановления Правительства РФ от 23.08.2021 № 1388).

Предметом исследования определен именно метод индексации базовой цены по двум основным причинам. Во-первых, Положением применение метода индексации по статьям базовых затрат ограничено по характеру продукции: длительность технологического цикла продукции должна быть не менее трех лет. А во-вторых, метод индексации по статьям базовых затрат все-таки учитывает структуру цены в отличие от метода индексации базовой цены.

Итак, Положение определяет метод индексации базовой цены как обязательную альтернативу затратному методу при наличии определенных условий. Именно поэтому в данной работе рассматривается метод индексации базовой цены в сравнении с затратным методом.

Целью работы является исследование возможности получения производителем дополнительной прибыли при формировании цены на продукцию методом индексации базовой цены, по сравнению с суммой прибыли, рассчитываемой при определении цены затратным методом.

Для общего анализа как наиболее наглядный выбран способ построения ценовых моделей.

Анализ мотивационной составляющей метода индексации базовой цены

Суть метода индексации базовой цены сводится к определению базовой цены затратным методом в условиях и ценах базового года с учетом размера плановой рентабельности, определяемой в установленном Положением порядке, и последующему определению цены единицы продукции для периодов, следующих за базовым годом, методом индексации. Положением также определены условия пересмотра базовой цены, а именно: существенные изменения условий поставки продукции – обстоятельства, при наступлении которых происходит изменение себестоимости продукции в текущем году по сравнению с себестоимостью в базовом году.

При индексации базовой цены применяются индексы цен производителей в порядке, устанавливаемом Приказом Минэкономразвития России от 01.04.2020 № 190 «Об утверждении

Порядка применения индексов цен и индексов-дефляторов по видам экономической деятельности, а также иных показателей в составе прогноза социально-экономического развития Российской Федерации при формировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу».

При этом в случае индексации цены в целом (а именно при применении метода индексации базовой цены) не учитывается структура цены: соотношение привнесенных и собственных затрат. При применении же затратного метода или метода индексации цены по базовым статьям затрат формирование цены на плановый период осуществляется по статьям (и даже по видам затрат и видам экономической деятельности) с учетом применения соответствующих индексов цен и индексов-дефляторов, а также иных показателей в составе прогноза социально-экономического развития Российской Федерации.

Учитывая различные значения указанных показателей для различных видов деятельности и статей затрат, различную норму прибыли на привнесенные и собственные затраты, а также значительную стоимость высокотехнологичной наукоемкой продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу, в долгосрочном периоде результат расчета цен на плановый период зависит от применяемого метода формирования цены.

В данной работе не рассматривается проблема различий между доводимыми в составе прогноза социально-экономического развития Российской Федерации плановыми показателями и их фактическими значениями, хотя, безусловно, такие расхождения также являются дополнительным фактором риска, особенно в долгосрочном периоде [14].

В интервью с заместителем руководителя ФАС России Максимом Овчинниковым (2018 год) отмечено, что Положением внедряется новая, мотивационная модель ценообразования в сфере государственного оборонного заказа, а также сделан акцент на долгосрочных принципах формирования цен на основе индексации базовой цены изделия [15]. Суть мотивационной модели состоит в том, что, сокращая затраты на производство продукции, предприятие имеет право на сохранение дополнительной прибыли (в связи с отсутствием обязательства на пересмотр цены при отсутствии существенных изменений условий поставки).

На первый взгляд, новое Положение наконец дает ответ на вопрос о способе мотивации производителей оборонной продукции к участию

в государственном оборонном заказе и формированию при этом дополнительной прибыли в долгосрочном периоде [16].

Однако описанная ситуация ставит вопрос о наличии такой прибыли в долгосрочной перспективе.

Для моделирования ситуации в табл. 1 приведена укрупненная структура цен условных изделий А и В, соответственно, с высокой долей собственных затрат и с высокой долей привнесенных затрат.

Таблица 1. Структура цен изделий А и В в условиях базового 2017 г., руб.

Table 1. Products A and B Prices Structure

Показатель	Изделие А	Изделие В
Материалы	20 000,0	500,0
Комплекующие	50 000,0	206 495,0
Зарплата	40 000,0	10 000,0
Страховые взносы	12 000,0	3 000,0
Накладные расходы	100 000,0	25 000,0
Себестоимость	222 000,0	244 995,0
Прибыль	31 100,0	9 670,0
Цена	253 100,0	254 665,0

Согласно Положению «привнесенные затраты» представляют собой затраты на приобретение товаров, работ, услуг, а также на оплату налогов и сборов, связанных с приобретением таких товаров, работ, услуг, включаемых в себестоимость продукции в составе прямых затрат, а «собственные затраты» определяются как разница между себестоимостью и привнесенными затратами.

Так, по данным, представленным в табл. 1, доля собственных затрат для изделия А составляет 68,5 %, а для изделия В – 15,5 %.

Для дальнейшего моделирования ситуации в табл. 2 приведены значения индексов цен производителей, индексов-дефляторов, а также иных показателей, доведенных Министерством экономического развития Российской Федерации, в целях ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу.

Таблица 2. Значения показателей, доведенных Министерством экономического развития Российской Федерации

Table 2. Indicators by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Производство черных металлов	113,7	111,5	100,2	100,3	159,7	105,1	105,2	105,5
Продукция машиностроения	105,3	104,9	105,0	103,1	104,7	104,3	104,5	104,6
Индекс потребительских цен	103,7	102,9	104,5	103,4	106,0	104,3	104,0	104,0
Реальная заработная плата работников организаций	102,9	108,5	104,8	103,8	103,1	102,4	102,5	102,5

Для условных изделий А и В статья «Материалы» при формировании цен на плановый период рассчитывается с использованием индекса цен производителей по виду деятельности «Производство черных металлов», «Комплекующие» – с использованием индекса цен производителей по виду деятельности «Продукция машиностроения», «Зарплата» – с использованием индекса потребительских цен, умноженно на реальную заработную плату.

Уровень страховых взносов на обязательное социальное страхование и уровень накладных расходов приняты фиксированными на всем протяжении планового периода.

Формула расчета прибыли также неизменна и применена в максимально допустимом Положением виде: 1 % плановых привнесенных затрат и 20 % плановых собственных затрат организации.

Результаты расчета методом индексации статей базовых затрат при их однородности и поведении поставщиков и производителей строго в условиях, предусмотренных нормативными актами, а также при неизменности условий производства и налогового законодательства – приняты эквивалентными результатам расчета затратным методом.

Следует отметить также и следующее. Добросовестно исполняющий требования российского законодательства поставщик будет иметь фактические затраты на уровне плановых, как минимум, в связи с обязанностью обеспечения повышения уровня реального содержания заработной платы. Механизм расчета планового размера оплаты труда, принимаемого для ценообразования на продукцию, поставляемую по государственным контрактам в рамках оборонного заказа, описан выше. И этот механизм на самом деле едва ли обеспечивает поставщику возможность успешно конкурировать на рынке трудовых ресурсов в борьбе за наиболее квалифицированные и производительные кадры.

В табл. 3 и 4 приведены результаты расчета цен на изделия А и В до 2024 года двумя методами (с учетом оговоренных допущений). Разница в расчетах цен в обоих случаях в долгосрочной перспективе ведет к накоплению убытков. Причем для производителя условного изделия А, моделирующего ситуацию высокотехнологичного предприятия, выпускающего технически сложный продукт с высокой долей собственных затрат, формирующего высокую

добавленную стоимость, этот убыток (превышение себестоимости над ценой, определенной методом индексации базовой цены) практически вдвое превышает значение прибыли, получаемое расчетным путем.

Очевиден вывод о необходимости сокращения затрат. Причем необходимый темп сокращения затрат тем выше, чем выше доля собственных затрат производителя. В таком случае неизбежным представляется наступление закрепленных Положением существенных изменений условий поставки (в том числе производства) продукции. Например, производителю придется вносить по согласованию государственным заказчиком принципиальные изменения в конструкторскую и техническую документацию. Есть и другой вариант: искать причины для обоснованного отказа от метода индексации базовой цены. Но произойти это может только после того, как рентабельность поставщика снизится до уровня ниже 10 % плановых собственных затрат, а если доля его собственных затрат в себестоимости продукции составляет 20 % и более, – менее 5 % себестоимости.

Таблица 3. Расчет цен на изделие А до 2024 года, руб.

Table 3. Pricing of Product A to 2024

п/п	Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
1	Материалы	22 300,0	22 344,6	22 411,6	35 791,4	37 616,7	39 572,8	41 749,3
2	Комплектующие	52 450,0	55 072,5	56 779,7	59 448,4	62 004,7	64 794,9	67 775,5
3	Зарплата	44 658,6	48 908,3	52 492,9	57 367,4	61 270,2	65 314,0	69 624,8
4	Страховые взносы	13 397,6	14 672,5	15 747,9	17 210,2	18 381,1	19 594,2	20 887,4
5	Накладные расходы	111 646,5	122 270,8	131 232,3	143 418,5	153 175,5	163 285,1	174 061,9
6	Себестоимость	244 452,7	263 268,7	278 664,4	313 235,9	332 448,2	352 561,1	374 098,9
7	Прибыль	34 688,0	37 944,5	40 686,5	44 551,6	47 561,6	50 682,3	54 010,1
8	Цена затратным методом	279 140,7	301 213,2	319 350,9	357 787,5	380 009,8	403 243,4	428 109,0
9	Цена методом индексации	265 501,9	278 777,0	287 419,1	300 927,8	313 867,7	327 991,7	343 079,3
10	Разница цен (9 – 10)	-13 638,8	-22 436,2	-31 931,8	-56 859,7	-66 142,1	-75 251,7	-85 029,6

Таблица 4. Расчет цен на изделие В до 2024 года, руб.

Table 4. Pricing of Product B to 2024

п/п	Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
1	Материалы	557,5	558,6	560,3	894,8	940,4	989,3	1043,7
2	Комплектующие	216 613,3	227 443,9	234 494,7	245 515,9	256 073,1	267 596,4	279 905,8
3	Зарплата	11 164,7	12 227,1	13 123,2	14 341,8	15 317,6	16 328,5	17 406,2
4	Страховые взносы	3349,4	3668,1	3937,0	4302,6	4595,3	4898,6	5221,9
5	Накладные расходы	27 911,6	30 567,7	32 808,1	35 854,6	38 293,9	40 821,3	43 515,5
6	Себестоимость	259 596,4	274 465,4	284 923,2	300 909,7	315 220,2	330 634,1	347 093,1
7	Прибыль	10 656,8	11 572,6	12 324,2	13 363,9	14 211,5	15 095,5	16 038,2
8	Цена затратным методом	270 253,3	286 038,0	297 247,4	314 273,6	329 431,7	345 729,6	363 131,3
9	Цена методом индексации	267 143,5	280 500,7	289 196,2	302 788,5	315 808,4	330 019,7	345 200,6
10	Разница цен (9 – 10)	-3109,7	-5537,3	-8051,2	-11 485,2	-13 623,3	-15 709,9	-17 930,7

Заключение

Рассмотренная ситуация с двумя условными производителями однозначно позволяет сделать вывод о мотивационной составляющей метода индексации базовой цены: без мероприятий по значительному сокращению затрат на производство производитель не просто снижает экономическую эффективность своей деятельности, но рискует в долгосрочной перспективе попасть в зону отрицательной рентабельности.

Очевидно, что предпосылки такого развития событий закладываются опережением допустимых темпов роста собственных затрат (основой которых являются затраты на оплату труда и страховые взносы на обязательное социальное страхование), над значением индекса цен производителей, который в итоге и определяет темп роста цены продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу.

Неразрешенным остается лишь вопрос ограничения возможностей производителя существенными изменениями условий поставки продукции, при наступлении которых базовая цена пересматривается и, в связи с пересчетом цены затратным методом, прибыль поставщика вновь ограничивается установленным порядком.

Представляется целесообразным для повышения заинтересованности поставщика в сокращении затрат на производство продукции уточнение условий, ограничивающих применение метода индексации базовой цены. В первую очередь речь идет о возможности внесения изменений в конструкторскую и техническую документацию при одновременном соблюдении требований о неухудшении характеристик изделия, возможно, даже о модернизации продукции. Ведь именно инновации и должны стать основным инструментом реализации интересов государственного заказчика и решением вопроса повышения привлекательности продукции (как в качественном, так и в ценовом измерении) для производителя. И если при реализации таких мероприятий поставщик может добиться снижения себестоимости и при расчете цены методом индексации может быть сформирована дополнительная прибыль, кажется справедливым ее сохранение за производителем. Дополнительным аргументом для принятия такого решения является и то, что доработки и модернизация, как правило, проводятся исполнителями государственного оборонного заказа в инициативном порядке за счет собственных средств. А прибыль, сформированная за счет указанных мероприятий, может быть источником для дальнейшего совершенствования про-

дукции, поставляемой по государственному оборонному заказу.

Таким образом, приходится делать вывод о необходимости очередного шага государственного регулятора навстречу промышленности. Особенно актуален вопрос необходимости взаимного учета интересов государственного заказчика и исполнителя государственного оборонного заказа с целью повышения прибыльности производителей на фоне стоящих задач по поиску прорывных решений как в области оборонной продукции, так и в области диверсификации [17].

Статья подготовлена в соответствии с Программой фундаментальных научных исследований государственных академий наук и планом НИР Института экономики Уральского отделения РАН на 2021–2023 гг. по теме: «Методология инновационного развития регионально ориентированных систем в условиях нестабильной экономической конъюнктуры» (№ 0327-2-21-0009).

Библиографические ссылки

1. *Балашова Е. С., Мачин И. И.* Проблемы затратного метода в государственном оборонном заказе // Современные проблемы инновационной экономики. 2020. № 7. С. 10–15. DOI 10.52899/9785883036186_10.
2. *Левчук К. С., Абрамова Л. С.* Проблематика ценообразования на продукцию государственного оборонного заказа в судостроении // Вектор экономики. 2021. № 3 (57).
3. *Мешков А. Н.* Проблемы ценообразования в сфере государственного оборонного заказа и пути их решения // Военный академический журнал. 2020. № 2(26). С. 143–151.
4. *Чепеленко О. А., Чаруна В. М.* Правовое регулирование ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу. Проблемы формирования и согласования цен // Судостроение. 2019. № 1(842). С. 53–60.
5. *Бакулина А. А., Топчий П. П.* Построение модели ценообразования на продукцию ОПК с применением математических методов // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2017. № 9 (192). С. 74–79.
6. *Гузикова Л. А., Колесников А. М., Шагун В. И.* Совершенствование моделей ценообразования в сфере государственного оборонного заказа // Актуальные проблемы экономики и управления. 2019. № 4(24). С. 75–81.
7. *Рогожина Н. В.* Проблемы ценообразования на продукцию «гражданского» и «оборонного» значения в оборонно-промышленных комплексах // Экономика предприятий, регионов, стран: актуальные вопросы и современные аспекты: сборник статей II Международной научно-практической конференции,

Пенза, 30 ноября 2020 года. Пенза : Наука и Просвещение, 2020. – С. 242–245.

8. Шамхалов Ф. И., Канкулов М. Х. Совершенствование ценообразования на продукцию предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2018. № 2. С. 34–40.

9. Гункин Е. М. Гармонизация экономических интересов государственного заказчика и предприятий оборонно-промышленного комплекса // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2019. № 1-1. С. 10–16.

10. Ельшин В. А., Ельшина Т. А. Пути развития системы ценообразования на оборонную продукцию // Радиопромышленность. 2019. № 4. С. 73–78. DOI 10.21778/2413-9599-2019-29-4-73-78.

11. Глебовской В. А. Нормативно-правовое обеспечение государственного регулирования ценообразования на товары, обеспечивающие исполнение гособоронзаказа // Высокие технологии, наука и образование: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XII Всероссийской научно-практической конференции, Пенза, 07 сентября 2021 года. Пенза: Наука и Просвещение, 2021. С. 59–62.

12. Кангур Ю. В., Палкина Е. С. Новації в системі державного регулювання цін на продукцію судостроєння // Сучасні проблеми інноваційної економіки. 2020. № 7. С. 78–90. DOI 10.52899/9785883036186_78.

13. Сидлецькая В. В. Проблемы ценообразования при формировании государственного оборонного заказа // Устойчивое развитие науки и образования. 2019. № 9. С. 13–17.

14. Ростовцев С. А. Влияние показателей прогноза социально-экономического развития на эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятий ОПК // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2018. № 2-1. С. 43–48.

15. Интервью с заместителем руководителя ФАС России Максимом Овчинниковым по вопросу внедрения мотивационной модели ценообразования в сфере государственного оборонного заказа. URL: <https://fas.gov.ru/content/interviews/2099>.

16. Бурцева Т. А., Казарьян К. А. Современные подходы к государственному регулированию ценообразования по ГОЗ // Экономическая безопасность: современные вызовы и поиск эффективных решений: материалы всероссийской научно-практической конференции, Москва, 19 ноября 2020 года. Москва: Московский университет им. С.Ю. Витте, 2020. С. 923–930.

17. Бочкарев О. И., Тюлин А. Е., Асанова Е. А. Жизненный цикл деятельности организаций ОПК: от фискальной экономики к мотивационной // Экономические стратегии. 2019. Т. 21, № 7 (165). С. 6–25. DOI 10.33917/es-7.165.2019.6-25.

References

1. Balashova E.S., Machin I.I. [Features of pricing for the state defense order]. *Sovremennye problemy innovacionnoj ekonomiki*, 2020, no.7, pp. 10-15 (in Russ.). DOI 10.52899/9785883036186_10.

2. Levchuk K.S., Abramova L.S. [Problems of pricing for products of the state defense order in shipbuilding]. *Vektor ekonomiki*, 2021, no. 3 (in Russ.).

3. Meshkov A.N. [State defense contracts pricing problems and ways to solve them]. *Voennyj akademicheskij zhurnal*, 2020, no. 2, pp. 143-151 (in Russ.).

4. Chepelenko O.A., Charupa V.M. [Legal regulation of pricing for production supplied under state defense order. pricing and finalization issues]. *Sudostroenie*, 2019, no. 1, pp. 53-60 (in Russ.).

5. Bakulina A.A., Topchy P.P. [Construction of the price-formation model for production of the defense industrial complex using mathematical methods]. *Imushchestvennye otnoshenija v Rossijskoj Federacii*, 2017, no. 9, pp. 74-79 (in Russ.).

6. Guzikova L.A., Kolesnikov A.M., Shagun V.I. [Improvement pricing models of state defense order]. *Aktual'nye problemy jekonomiki i upravlenija*, 2019, no. 4, pp. 75-81 (in Russ.).

7. Rogozhina N.V. *Problemy cenoobrazovanija na produkciju "grazhdanskogo" i "oboronno" znachenija v oboronno-promyshlennyh kompleksah* [Problems of pricing for products of "civil" and "defense" value in the military industrial complexes]. *Ekonomika predpriyatij, regionov, stran: aktual'nye voprosy i sovremennye aspekty : sbornik statej II Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, Penza, 30 nojabrja 2020 goda* [Proc. Economy of enterprises, regions, states: actual questiona and modern aspects: materials of II International scientific conference, Penza, the 30 of November, 2020]. Penza, 2020, pp. 242–245 (in Russ.).

8. Shamkhalov F.I., Kankulov M.H. [Perfection of pricing for products of enterprises of the military-industrial complex]. *Nauchnyj vestnik oboronno-promyshlennogo kompleksa Rossii*, 2018, no. 2, pp. 34-40 (in Russ.).

9. Gunkin E.M. [Harmonization of economic interests the state customer and businesses the military-industrial complex]. *Izvestija Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i juridicheskie nauki*, 2019, no. 1-1, pp. 10-16 (in Russ.).

10. Yelshin V.A., Yelshina T.A. [The ways of the defense products pricing system development]. *Radio industry (Russia)*, 2019, no. 4, pp. 73-78. (In Russ.). DOI: 10.21778/2413-9599-2019-29-4-73-78.

11. Glebovskoy V.A. *Normativno-pravovoe obespechenie gosudarstvennogo regulirovanija cenoobrazovanija na tovary, obespechivajushhie ispolnenie gosoboronzakaza* [Regulatory and legal support of state regulation of pricing for goods that ensure the execution of the state defense order]. *Vysokie tehnologii, nauka i obrazovanie: aktual'nye voprosy, dostizhenija i innovacii: sbornik statej XII Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii, Penza, 07 sentjabrja 2021*

goda [Proc. High technology, science and education: actual questions, achievements and innovations: materials of XII All-Russian scientific and practical conference, Penza, the 07 of September, 2021]. Penza, 2021, pp. 59-62 (in Russ.).

12. Kangur Y.V., Palkina E.S. [Innovations in the state regulation system for prices of shipbuilding products]. *Sovremennye problemy innovacionnoj ekonomiki*, 2020, no. 7, pp. 78-90 (in Russ.).

13. Sidletskaya V.V. [Pricing problems in forming a state defense order]. *Ustojchivoe razvitie nauki i obrazovanija*, 2019, no. 9, pp. 13-17 (in Russ.).

14. Rostovtsev S.A. [Influence of indicators of prediction of social-economic development on efficiency of financial and economic activity of enterprises of the DIC]. *Izvestija Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i juridicheskie nauki*, 2018, no. 2-1, pp. 43-48 (in Russ.).

15. *Interv'ju s zamestitelem rukovoditelja FAS Rossii Maksimom Ovchinnikovym po voprosu vnedrenija motivacionnoj modeli cenoobrazovanija v sfere gosudarstvennogo oboronnoho zakaza* [Interview with the

Deputy Head of the Federal Antimonopoly Service of Russia Maksim Ovchinnikov about new incentive pricing model in the state defence order] (in Russ.). Available at: <http://fas.gov.ru/content/interviews/2099> (accessed 26.10.2021).

16. Burtseva T.A., Kazaryan K.A. *Sovremennye podhody k gosudarstvennomu regulirovaniju cenoobrazovanija po GOZ* [Modern approaches to governmental regulation of price formation under the GOZ]. *Ekonomicheskaja bezopasnost': sovremennye vyzovy i poisk jeffektivnyh reshenij: materialy vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii, Moskva, 19 nojabrja 2020 goda* [Proc. Economic security: modern challenges and search for effective solutions: materials of All-Russian scientific and practical conference, Moscow, the 19 of November, 2020]. Moscow, 2020, pp. 923-930 (in Russ.).

17. Bochkarev O.I., Tyulin A.E., Asanova E.A. [Life cycle of the military-industrial complex organizations: the shift from fiscal to motivational economy]. *Ekonomicheskie strategii*, 2019, no. 7, pp. 6-25 (in Russ.). DOI 10.33917/es-7.165.2019.6-25.

The Method of the Base Price Indexing: Incentive Model of Pricing for Products Supplied under the State Defense Order

I. R. Validov, Postgraduate of Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk, Russia

A. L. Kuznetsov, DSc in Economics, Professor, Chief Researcher of Udmurt Branch of Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Izhevsk, Russia

The article is devoted to the method of the base price indexing a rather new pricing method for products supplied under the state defense order. The main features of this method are legal conditions of use and indexing the whole price according to the name.

The method of the base price indexing is considered as an alternative to the costly method, which is mainly used for contracting by the only supplier.

The method of the base price indexing is considered as an incentive, it causes the supplier to reduce costs. According to the costly method of pricing, the profit is calculated as 1 percent of cost of materials, components and services and 20 percent of other costs. So, it is supposed that the supplier is not interested in cost reduction as the sum of profit depends on sum of costs.

The method of the base price indexing assumes no decomposition by cost items and in the same time the method guarantees the right to maintain additional profits, earned by costs reduction.

The paper simulates pricing by the method of the base price indexing and by the costly method. The purpose of the study is identifying additional profit opportunities as the main motivator for suppliers when concluding contracts with pricing by the method of the base price indexing.

The conclusion is the suppliers using the method of the base price indexing are interested in costs reduction rather because of the need to maintain the profitability available by the costly method than to earn any additional profit.

Keywords: state defense order, state regulation of pricing, method of the base price indexing, incentive pricing model.

Получено: 25.11.21