

Лавринов Г.А., доктор экономических наук, профессор  
Подольский А.Г., доктор экономических наук, старший научный сотрудник

### К вопросу о сопоставлении цен на продукцию военного назначения, сформированных в различных социально-экономических формациях<sup>1</sup>

*В статье проанализированы условия формирования цен и вскрыты основные причины, повлиявшие на их изменение при переходе от централизованного ценообразования к рыночным механизмам формирования цены. Проведена систематизация затрат на реализацию заказов, выполненных в СССР и России, по отдельным статьям расходов и выполнен подробный анализ факторов, повлиявших на их величину.*

В последнее время в обществе сформировалось мнение, что цены на разрабатываемую и производимую на предприятиях отечественного оборонно-промышленного комплекса (ОПК) продукцию военного назначения (ПВН) являются завышенными. В подтверждение этого приводятся стоимостные показатели продукции военного назначения, созданной в СССР, их зарубежных аналогов, а также современной отечественной ПВН, производимой иностранными государствами по лицензии [1,2].

Однако имеющиеся публикации, по нашему мнению, носят больше эмоциональный, чем прагматический характер, так как в них отсутствует аналитическая составляющая, которая должна предшествовать любому заключению. Они отражают обеспокоенность общественности тем фактом, что при значительных объемах финансирования государственного оборонного заказа темпы переоснащения Вооруженных Сил Российской Федерации современными образцами вооружения и военной техники незначительны.

В этой связи актуальным является проведение анализа процессов ценообразования на ПВН, созданную в различных социально-экономических формациях, представителями которых являются СССР с ее жестко-централизованной системой ценообразования и Российская Федерация, в которой формирование цены осуществляется в соответствии с рыночными ме-

ханизмами при ограниченном вмешательстве государства.

Следует сразу заметить, что рост цен на образцы ПВН отмечается во всем мире и является объективной тенденцией, связанной с повышением их тактико-технических характеристик, применением редких и дорогостоящих материалов, сложных технологий и пр. Поэтому речь должна идти о фактах и причинах, вызывающих повышение цен.

Ответим на вопрос: правомерно ли сравнение стоимостных показателей продукции военного назначения, созданной в СССР и создаваемой в России?. По нашему мнению – нет. Это объясняется тем, что, во-первых, ПВН может иметь различные характеристики, во-вторых, условия их создания принципиально отличаются (в СССР формирование цены осуществлялось в условиях командно-административной системы хозяйствования, а в настоящее время – в рыночных условиях хозяйствования), в-третьих, на стоимостные показатели продукции военного назначения в СССР и в России оказывают влияние не только факторы, связанные с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия и конкурентной средой, но и факторы макроэкономического характера, обусловленные финансовой и социально-экономической политикой государства, курсом национальной валюты и др., которые существенно различаются, в-четвертых, в советское время государство финансировало

<sup>1</sup> Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ № 09-06-13506.

создание и развитие сырьевой и топливно-энергетической базы, промышленной базы производства материалов и вычислительной техники, используемых при создании ПВН, а также все расходы по обновлению основных фондов предприятий и организаций оборонно-промышленного комплекса, а в настоящее время – только часть указанных расходов. Поэтому правильным является следующий вопрос: какое влияние оказала на стоимость создания продукции военного назначения смена социально-экономических условий в стране?

Условия, в которых осуществляется формирование стоимостных показателей, характеризуются используемой нормативной и инструктивно-методической базой, отражающей, в конечном итоге, и саму систему хозяйствования. Поэтому, прежде всего, дадим их краткую характеристику, являющуюся своего рода фундаментом, на котором строится практическая работа по формированию цен.

Нормативную и инструктивно-методическую базу ценообразования, действовавшую в СССР, можно охарактеризовать как жестко регламентированную, в которой были четко зафиксированы все стороны процесса формирования цены. Она определяла не только общий порядок калькулирования продукции и налогообложения, количество производимой продукции каждым предприятием (организацией), но и регламентировала значения цен на сырье, материалы и полуфабрикаты, используемые для определения стоимости создания ПВН, тарифы на грузоперевозки, размер заработной платы, норматив рентабельности и другие экономические нормативы. При этом осуществлялся жесткий контроль за их соблюдением.

Нормативное и инструктивно-методическое обеспечение носило трехуровневый характер. Первый уровень образовывали документы общего характера. Второй уровень составляли инструктивно-методические документы, детализирующие положения, изложенные в документах первого уровня. Третий уровень документов составляли межведомственные методики прогнозирования стоимостных показателей стадий жизненного цикла, которые

использовались при формировании плановых документов. Указанные методики разрабатывались научно-исследовательскими институтами Минобороны и промышленности и использовались для прогнозирования стоимостных показателей образцов ПВН, которые планировались к созданию, или в интересах которых проводились научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, регулярно уточнялись и были обязательными к применению.

Таким образом, можно говорить о существовании в советское время стройной многоуровневой системы ценообразования, носившей, как было отмечено, жестко регламентированный характер, сводящий к минимуму возможность завышения цен на продукцию военного назначения.

Российская нормативная и инструктивно-методическая база ценообразования начала свое развитие с 90-х годов XX в. В настоящее время, несмотря на то, что рыночные условия хозяйствования в России сформировались, система ценообразования на ПВН находится, по нашему мнению, еще в стадии становления. В последнее время идет активное ее совершенствование, в том числе с учетом зарубежного опыта, направленное на повышение обоснованности цен и эффективности использования финансовых ресурсов, выделяемых на развитие ПВН.

Опыт зарубежных стран в области ценообразования, имеющих значительно более длительную историю экономического развития и более развитую систему государственного регулирования цен в рыночных условиях показывает, что наличие рыночных условий хозяйствования само по себе не приводит к эффективному использованию финансовых ресурсов.

Основной предпосылкой снижения (сдерживания роста) цен на создание ПВН в рыночных условиях хозяйствования является конкуренция. Однако на сохранение (развитие) существующей конкурентной среды в России или на ее создание негативное влияние оказывают:

1. Низкий объем государственного оборонного заказа.

При незначительном объеме заказа, содержание, как правило, узкоспециализированных основных фондов (научно-технической и производственно-технологической базы) и высококвалифицированных специалистов является экономически нецелесообразным и способствует уходу (перепрофилированию) с рынка ПВН предприятий и организаций, специализировавшихся на ее создании.

2. Высокая сложность и закрытый характер работ по созданию ПВН.

Создание ПВН требует, как правило, высокой квалификации работников, дорогостоящего, зачастую уникального, оборудования (стендов) и в ряде случаев длительного (год и более) технологического цикла производства (разработки). Это делает весьма сложным и рискованным проникновение на рынок ПВН новых потенциальных исполнителей заказов, способных создать (обострить) конкуренцию на рынке военной продукции.

Указанные причины способствуют возникновению монополизма, что, в свою очередь, препятствует снижению (сдерживанию роста) цен.

Для выявления причин, способствующих росту цен на отечественную продукцию военного назначения, проведем сравнительный анализ основных факторов, влияющих на формирование цен в СССР и России. К ним относятся:

– цены на сырье, материалы, полуфабрикаты, тепло, воду, газ, электроэнергию, тарифы на перевозки;

– объем заказов;

– уровень развития научно-технической и производственно-технологической базы организаций и предприятий оборонно-промышленного комплекса;

– средний уровень заработной платы;

– отчисления и налоги, увеличивающие цену ПВН;

– рентабельность.

Для проведения анализа использовано действующее в настоящее время норма-

тивное правовое обеспечение<sup>1</sup>, регламентирующее структуру цены ПВН.

Для приведения структуры цен на продукцию, произведенную в СССР и в настоящее время, к сопоставимому виду проведем перегруппировку статей расходов. В результате цена контракта (начальная цена) на изготовление ПВН может быть представлена в виде суммы затрат на материалы, оплату труда, отчислений на социальные нужды и прочих суммарных затрат, объединяющих все остальные статьи расходов (затраты на подготовку и освоение производства, специальную технологическую оснастку, а также специальные, общепроизводственные, общехозяйственные, производственные и внепроизводственные затраты).

Для приведения структуры цен на научно-техническую продукцию, созданную в СССР и в настоящее время, к сопоставимому виду проведем аналогичную перегруппировку статей расходов.

Проанализируем влияние условий ценообразования в СССР и в России на значения указанных составляющих цены и на цену продукции военного назначения в целом.

### **Затраты на материалы**

При сопоставлении условий формирования затрат на сырье и материалы в СССР и России необходимо учитывать несколько аспектов. Во-первых, экономика СССР была закрытой и внешняя конъюнктура рынка оказывала влияние на цены только экспортируемых сырья и материалов, а на внутреннем рынке они отличались стабильностью.

Во-вторых, во времена существования СССР затраты по статье расходов «Затраты на материалы» формировались исходя из директивно устанавливаемых цен (тари-

1 Налоговый кодекс РФ; приказ Минпромэнерго России от 23 августа 2006 г. № 200 «Об утверждении Порядка определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу»; приказ ФСТ России от 15 декабря 2006 г. № 394 «Об утверждении Методических рекомендаций по определению уровня рентабельности при производстве продукции (работ, услуг) оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу».

фов). При этом можно исключить факт завышения цен на сырье и основные материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия и др., так как осуществлялся жесткий контроль за формированием цен со стороны государства.

В-третьих, основные фонды добывающих и перерабатывающих отраслей промышленности создавались за счет бюджетных средств, а, следовательно, затраты на их создание не включались в цену их продукции. Государство также инвестировало средства в создание и содержание материальной базы подготовки кадров для всего сектора промышленности, средств природоохранного назначения, очистных сооружений и других природоохранных объектов. Все это оказывало позитивное влияние на стабильность цен, сдерживая их рост.

Если бы все перечисленные бюджетные расходы включались в цену сырья и материалов на этапах их добычи и переработки, то стоимость ПВН существенно бы возросла. В настоящее время указанные расходы оплачивают потребители сырья и материалов, в том числе предприятия ОПК, что способствует росту стоимости ПВН. В лучшем случае государство может принимать долевое участие в финансировании, что приводит лишь к незначительному сдерживанию роста цен на сырье и материалы.

В-четвертых, росту цен на сырье и материалы способствовали объективные причины, связанные с постепенным истощением «дешевых» видов сырья и материалов, добыча которых осуществляется на открытых и освоенных еще во времена существования СССР месторождениях. В настоящее время требуются значительные инвестиции в разведку и разработку новых месторождений, добыча полезных ископаемых на которых требует более высоких затрат. Указанные инвестиции включаются в цену продукции, способствуя ее росту.

Истощение минерально-сырьевой базы привело к необходимости вовлечения в эксплуатацию месторождений с более сложными горно-геологическими и горно-техническими условиями освоения. Резко возросла доля труднообогатимых руд в об-

щей массе сырья, поступающего на переработку (за период 1970-2004 г. она возросла с 15 до более чем 40 %), что способствовало росту материальных и трудовых затрат в расчете на единицу готовой продукции. Кроме того, выросли затраты на складирование и хранение отходов, рекультивацию занятых ими земель, охрану окружающей среды от их вредного воздействия. В ряде случаев стоимость транспортировки и хранения отходов горного производства составляет до 40 % затрат на рудоподготовку и обогащение сырья [5].

В-пятых, в настоящее время экономика России является открытой и расходы по статье «Затраты на материалы» формируются исходя из складывающихся как на внутреннем, так и на внешнем рынках цен на сырье, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, имеющих устойчивую тенденцию к росту.

В-шестых, в настоящее время значительная часть заказов на поставку сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих выполняется предприятиями, занимающими монопольное положение на соответствующих рынках, и лишь незначительная часть заказов выполняется предприятиями, выигравшими конкурс. Конкретное соотношение заказов на поставку сырья, материалов и полуфабрикатов, реализуемых на монопольном и конкурентном рынках, зависит от вида заказа. Экспертная оценка показывает, что в среднем имеет место соотношение 80 % на 20 %.

*Таким образом, можно сделать вывод, что существующая система ценообразования объективно способствовала росту затрат на создание ПВН по статье расходов «Сырье и материалы», которые не компенсируются рыночными условиями хозяйствования и интеграцией в мировую экономическую систему.*

#### **Затраты на оплату труда основных производственных рабочих**

Затраты на оплату труда основных производственных рабочих зависят от средней заработной платы, трудоемкости работ и производительности труда.

Что касается среднемесячной заработной платы промышленных работников в Российской Федерации, то в соответствии



с официально публикуемыми данными по видам экономической деятельности «Производство машин и оборудования», «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования», «Производство транспортных средств и оборудования» (составной частью которых является производство ПВН на предприятиях оборонно-промышленного комплекса), она в 2008 году составила 16420,8–17222,5 руб. [3]. Средняя заработная плата на предприятиях оборонно-промышленного комплекса составляет около 70 % от средней по промышленности (11775,2 руб.), что значительно ниже, чем в среднем по России (17226,3 руб.) и существенно ниже по отдельным направлениям экономической деятельности, например, «Финансовая деятельность» (41488,8 руб.), «Добыча полезных ископаемых» (33127,2 руб.), «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (21629,9 руб.). Учитывая это можно сделать вывод, что сложившийся в настоящее время размер средней заработной платы на предприятиях, выполняющих государственный оборонный заказ, не является завышенным.

Бытует устоявшееся мнение, что чем ниже будет зарплата в оборонке, тем ниже будет цена продукции. Причем даже при заключении контрактов по твердой фиксированной цене есть большое желание ее ограничить. Почему-то считается, что нефтянику можно платить по 30–40 тыс. руб. в месяц, а высококлассному токару, слесарю и другим высококвалифицированным рабочим и служащим в ОПК – нет.

Однако недостаточно высокий уровень средней заработной платы приводит не к экономии финансовых ресурсов при создании перспективной ПВН, а к их росту. Это происходит, во-первых, за счет увеличения трудоемкости работ по созданию ПВН вследствие того, что сложные научные, инженерные и технологические задачи значительно дольше решают специалисты невысокой квалификации, во-вторых, создаваемые недостаточно квалифицированными специалистами опытные образцы ПВН обладают более низким качеством и на их испытания и доработку требуется

значительные дополнительные (по сравнению с планом) время и финансовые ресурсы.

В условиях, когда создание ПВН новых поколений требует решения все более сложных научно-технических и производственно-технологических задач, способствующих увеличению трудоемкости работ, а значит и затрат на их выполнение, все большее значение для сдерживания роста (сокращения) трудоемкости приобретает повышение производительности труда.

Уровень производительности труда зависит от трех основных факторов:

- уровня квалификации персонала;
- творческой активности работников;
- уровня совершенства научно-технической и производственно-технологической базы (НТПТБ), в том числе информационного обеспечения.

Об уровне квалификации кадров в ОПК СССР и России можно судить из следующего. В СССР выпускники ведущих вузов распределялись на предприятия и в организации ОПК. В России наиболее талантливые выпускники вузов и специалисты, имеющие опыт работы в научно-исследовательских организациях и учебных заведениях, как правило, уезжают за рубеж, где у них есть возможность получать более высокую заработную плату и использовать современную НТПТБ, или устраиваются в организации, занимающиеся финансовой деятельностью. Это негативно сказывается на квалификации персонала предприятий и организаций ОПК, а также уровне подготовки специалистов в высших учебных заведениях.

Уровень квалификации, достаточный для создания новой ПВН, поддерживается благодаря специалистам, имеющим стаж работы на оборонных предприятиях в советское время (средний возраст работников на предприятиях ОПК составляет около 54 лет, а в и проектных организациях 57 лет).

Создание образцов ПВН нового поколения неразрывно связано с творческой активностью работников. Наиболее продуктивным считается возраст 40–45 лет. В России около половины ученых старше 50

лет, средний возраст кандидата наук составляет около 53 лет, а доктора наук – 61 год [4]. Такая возрастная структура российского научного контингента не способствует проведению активных научных исследований и разработок высокотехнологичных образцов ПВН.

Недостаточно высокий уровень квалификации и творческой активности российских ученых подтверждается количеством разработанных и внедренных патентов, ноу-хау и экспортом технологий. Количество разработанных патентов в России крайне низко, а уровень их внедрения в производство составляет менее 5 %. По объему экспорта технологий Россия уступает Австрии в 10 раз, а разница с США составляет более 158 раз [4].

Что касается уровня совершенства научно-технической и производственно-технологической базы, то несмотря на наличие у отдельных предприятий современного оборудования и технологий (систем автоматизированного проектирования и информационного обеспечения, позволяющих им создавать конкурентоспособную ПВН), при высоком среднем по ОПК уровне износа оборудования (50–70 %), доли оборудования не старше 10 лет – около 20 %, и утере технологий, можно констатировать следующее:

– достигнутый уровень развития НТПБ организаций и предприятий ОПК не соответствует современным требованиям, которые задаются развитыми странами, в первую очередь США, являющимися наиболее мощной в военном отношении страной;

– разрыв между достигнутым и требуемым уровнем развития НТПБ в настоящее время увеличился по сравнению с советским периодом.

На основании выше изложенного можно сделать следующее заключение: производительность труда в России выросла незначительно по сравнению с производительностью в СССР, что негативно отразилось на трудоемкости создания ПВН. При этом уровень средней заработной платы в ОПК значительно ниже оплаты труда в аналогичных по направлениям экономической деятельности с организациями и

предприятиями ОПК отраслях промышленности, что сдерживает рост расходов по статье «Затраты на оплату труда основных производственных рабочих».

*Таким образом, расходы по статье «Затраты на оплату труда основных производственных рабочих» не являются завышенными.*

#### **Отчисления на социальные нужды и налог на добавленную стоимость**

На размер цены оказывают влияние:

– страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и Фонд обязательного медицинского страхования;

– налог на добавленную стоимость.

Суммарная величина страховых взносов составляет 26,2 %, в том числе 20 % – в Пенсионный фонд РФ, 3,1 % – в фонды медицинского страхования (федеральный и территориальные), 2,9 % – в Фонд социального страхования РФ и 0,2 % – страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Их аналогом в СССР была статья расходов «Отчисления на социальное страхование», составлявшая 14% от затрат на оплату труда основных производственных рабочих.

Налог на добавленную стоимость научно-технической продукции, являющейся результатом выполнения НИР и ОКР, равен нулю. Для промышленной продукции до 2004 года он составлял 20 %, а с 2004 года – 18 %. Аналог «Налога на добавленную стоимость» в структуре оптовой цены промышленности в СССР отсутствовал.

В отличие от ранее выполненного качественного сопоставления затрат на создание ПВН в России и СССР по статьям расходов «Затраты на материалы» и «Затраты на оплату труда основных производственных рабочих» (сотрудников основных подразделений) сопоставление затрат, связанных с отчислениями на социальные нужды и налогом на добавленную стоимость, можно провести в количественной форме. Для этого кроме использования процентных значений отчислений на социальные нужды, отчислений на социальное страхование и налога на добавленную сто-

имость необходимо учитывать структуру цены продукции военного назначения.

*Количественная оценка влияния на цену продукции затрат, связанных с отчислениями на социальные нужды (отчислениями на социальное страхование) и налогом на добавленную стоимость, показывает, что они способствовали повышению цены на 10–30 %.*

### Прочие суммарные затраты

Сегодня эти затраты по своему содержанию аналогичны затратам, осуществляемым в СССР. Особенность их учета состоит в том, что они списываются в заказах на поставку (ремонт) серийной ПВН не на каждый образец, а на их совокупность, в том числе и на образцы (продукцию) другого вида (военного и гражданского назна-

чения), а в заказах на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы – не на одну, а на совокупность выполняемых организацией работ.

Приблизительно можно считать, что объем списываемых на единицу ПВН прочих суммарных затрат обратно пропорционален объему выпуска. На рис. 1 приведен график, характеризующий динамику удельных, списываемых на единичный образец ПВН, расходов, относящихся к прочим суммарным затратам, в зависимости от объема закупок. Объемы выпуска ПВН в настоящее время в разы меньше, чем в СССР, что (при прочих равных условиях) оказывает существенное негативное влияние на уровень цен на продукцию военного назначения.

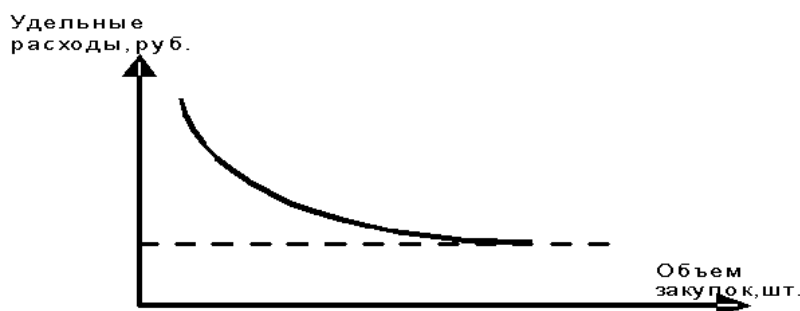


Рис. 1 – Динамика удельных (списываемых на единичный образец ПВН) прочих суммарных затрат в зависимости от объема закупок

Кроме того, следует отметить недостаточное выделение бюджетных средств на поддержание мобилизационных мощностей, которые предприятия вынуждены списывать на ПВН.

*Таким образом, в настоящее время прочие суммарные затраты, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции (в сопоставимых ценах), превышают аналогичные затраты в советский период за счет существенно более низкого объема ГОЗ и низкой конкурентоспособности отечественной продукции, выпускаемой предприятиями ОПК, на внутреннем и внешнем рынках.*

### Прибыль

Что касается прибыли от реализации ПВН, то можно с уверенностью сказать, что ни о какой сверхприбыли речь идти не может, так как она ограничена нормативами в действующих документах и жестко контролируется заказчиком (и его предста-

вительствами)<sup>1</sup>. Это подтверждает и анализ официально публикуемых данных о рентабельности предприятий по видам экономической деятельности: «Производство машин и оборудования», «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования», «Производство транспортных средств и оборудования», составной частью которых являются предприятия оборонно-промышленного комплекса [3]. Он показал, что рентабельность в 2008 году составила 4,4–9,1 %, что ниже среднего уровня рентабельности по экономике России в целом, составляющего 14,0 %. Указанный уровень рентабельности в среднем не превышает уровня рентабельности организаций и

1 Приказ ФСТ России от 15 декабря 2006 г. № 394 «Об утверждении Методических рекомендаций по определению уровня рентабельности при производстве продукции (работ, услуг) оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу».

предприятий, занятых созданием продукции военного назначения в СССР.

*Таким образом, размер прибыли, получаемой в настоящее время организациями и предприятиями оборонно-промышленного комплекса, не является завышенным, не позволяет получать сверхприбыль и, следовательно, не способствует завышению цен на продукцию военного назначения.*

На основании проведенного анализа условий формирования цены на продукцию военного назначения в настоящее время и в СССР можно сделать следующие выводы:

1. Переход от жестко-централизованной системы ценообразования в СССР к рыночным условиям хозяйствования не привел к завышению предприятиями и организациями оборонно-промышленного комплекса затрат на создание продукции военного назначения. Иными словами, отсутствуют обоснованные причины считать, что предприятия оборонно-промышленного комплекса завышают цены заказов.

2. Рост цен на российскую ПВН (в сопоставимых с СССР ценах) объективно произошел за счет включения в цену продукции затрат на обновление основных фондов предприятий, осуществляющих поставки сырья и материалов для предприя-

тий ОПК, погашения процентов по кредитам, подготовку кадров; страховые взносы; введения налога на добавленную стоимость (для промышленной продукции), но главное – за счет сокращения объема заказов.

3. Имеется потенциал снижения стоимости ПВН, который связан, во-первых, с обновлением основных фондов предприятий и организаций оборонно-промышленного комплекса, что позволит повысить производительность труда и снизить расход сырья и материалов на единицу продукции, во-вторых, с увеличением объема заказов, в-третьих, с усилением государственного контроля за обоснованностью уровня цен на сырье и основные материалы, вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, работы и услуги сторонних организаций производственного характера, транспортно-заготовительные расходы [6,7].

Изложенные в статье результаты сопоставления порядка ценообразования, действующего в жестко централизованной экономике СССР и в рыночных условиях, сложившихся в Российской Федерации, позволяют дать объективную оценку основных причин расхождения цен на ПВН в двух различных социально-экономических формациях.

#### **Список использованных источников:**

1. Баранец В. Почему Российской армии не хватает нового оружия // Комсомольская правда. 18.06.2009.
2. Баранец В. Почему Россия вынуждена покупать импортное оружие // Комсомольская правда. 07.04.2010.
3. Россия в цифрах. 2009. Крат. стат. сб. / Росстат – М., 2009.
4. Ибатулин У.Г. Конкурентоспособность и производительность труда в России // Инновации. – 2008. – № 9 (119).
5. Лаптева А. Проблемы комплексного освоения месторождений полезных ископаемых // Национальная металлургия. – 2004. – №1.
6. Архипов Н.Ф., Баханович Д.Н., Лавринов Г.А. Государственное регулирование цен на продукцию оборонного назначения // Военная мысль. – 2007. – № 12.
7. Лавринов Г.А., Подольский А.Г., Баханович Д.Н. Направления совершенствования системы ценообразования на продукцию военного назначения // Вооружение и экономика. – 2010. – № 1 (9).