

Управление ценообразованием на продукцию военного назначения при реализации ценностной концепции



Г. А. Лавринов,
д. э. н., профессор, зам. начальника
e-mail: gelavrinov@yandex.ru



А. Г. Подольский,
д. э. н., профессор, вед. н. с.
e-mail: podolskijag@mail.ru

Федеральное государственное казенное учреждение «46 Центральный научно-исследовательский институт Минобороны России» (ФГКУ «46 ЦНИИ МО РФ»)

В статье проведен анализ процессов управления ценообразованием на продукцию военного назначения при формировании и выполнении планов по ее созданию. Предложены пути его совершенствования в интересах реализации ценностной концепции ценообразования, направленной на эффективное с военно-экономической точки зрения использование бюджетных средств на всем жизненном цикле образца.

Ключевые слова: управление, цена, ценообразование, продукция, финансовые ресурсы, бюджетные средства, концепция, жизненный цикл, финансовый риск, государственный контракт.

Ценообразование является одним из ключевых процессов разработки и реализации планов строительства Вооруженных Сил Российской Федерации (ВС РФ). Только после того, как осуществлено прогнозирование контрактных цен программных мероприятий в ходе разработки государственной программы вооружения (ГПВ) и заданий государственного оборонного заказа (ГОЗ) может быть проведена оценка реализации проектов указанных плановых документов.

При размещении заданий ГОЗ и их реализации прогнозные цены могут быть скорректированы, что в случае их значительного завышения оказывает негативное влияние на выполнение планов развития продукции военного назначения¹ (ПВН). Кроме того, значительное расхождение мнений потенциальных исполнителей заданий ГОЗ и заказчиков относительно значения контрактных цен может существенно затянуть процесс торговых переговоров, а следовательно, и начало выполнения заказов, что также негативно сказывается на реализуемости ГПВ и ГОЗ. Поэтому вопросам ценообразования на ПВН уделяется значительное внимание.

В соответствии с определением, данным в экономико-математическом словаре [2], под ценообра-

зованием понимается процесс формирования цен в экономике. Говоря о ПВН, закупаемой по государственному оборонному заказу, следует отметить, что в большинстве случаев федеральные органы исполнительной власти (ФОИВ) осуществляют довольно жесткое регулирование процесса ценообразования по сравнению с продукцией гражданского назначения.

Основные принципы такого регулирования изложены в Концепции государственного регулирования цен [1] и регламентируются совокупностью нормативных правовых документов федерального, межведомственного и ведомственного уровней.

Уместно отметить, что применительно к процессу ценообразования в нормативных правовых документах и учебной литературе используется два термина «регулирование» и «управление» [1, 3–7 и др.].

В Словаре русского языка [8] приводится следующее толкование понятия «управление» — деятельность органов власти (государственное управление, местное управление), а термин «управлять» трактуется как руководить, направлять деятельность, действия кого-нибудь (чего-нибудь).

Понятию «регулировать» в указанном словаре дается следующее толкование:

- 1) подчинять определенному порядку, правилу, упорядочивать;
- 2) устанавливая правильное, необходимое для работы взаимодействие частей механизма, прибора и т. п.;

¹ К продукции военного назначения относятся вооружение, военная и специальная техника, материальные средства, комплектующие изделия (работы, услуги), научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы, а также военное и вещевое имущество, закупаемое по государственному оборонному заказу [1].

3) делать что-либо для получения нужных показателей, нужной степени чего-либо.

Сопоставление приведенных трактовок терминов «управление» и «регулирование» позволяет сделать вывод о том, что деятельность ФОИВ в области ценообразования на ПВН более точно отражает термин «управление».

Термин «регулирование», по нашему мнению, следует применять для характеристики действий, выполняемых в рамках процесса управления ценообразованием на ПВН, направленных на достижение конкретных показателей, связанных, например, со стимулированием сокращения длительности выполнения заказа или улучшения характеристик ПВН до требуемых (максимально возможных) значений.

Таким образом, можно говорить о системе государственного управления ценообразованием на ПВН и ее составной части — регулировании цены для стимулирования достижения определенных результатов (сокращения продолжительности выполнения контракта и стоимости, повышение качества ПВН²) посредством воздействия на процесс ценообразования в соответствии с действующим нормативным правовым и инструктивно-методическим обеспечением федерального, межведомственного и ведомственного уровней, с целью эффективного использования бюджетных средств.

Государственное управление (регулирование) цен в условиях рыночной экономики включает комплекс мер, направленных на поддержание стабильного уровня и эффективного соотношения цен на важнейшие группы товаров, продуктов и услуг. При этом осуществляется поддержание на рынке конкурентной среды, ограничение монополизации, проведение социально ориентированной политики цен, обеспечение оптимального соотношения внешнеторговых и внутренних цен [7].

Макроэкономические государственные меры по управлению ценами включают [7]:

- выработку концепции политики цен и ценообразования;
- законодательное и нормативное обеспечение их реализации;
- проведение гибкой кредитно-денежной и бюджетной политики, препятствующей инфляционному росту цен;
- регулирование валютного курса.

Микроэкономические государственные меры по управлению (регулированию) ценами более конкретны и включают [7]:

- контроль за естественными и другими монополиями;
- установление цен товаров и услуг, имеющих важнейшую социальную значимость;
- наблюдение за предприятиями, занимающими на рынке доминирующее положение;
- нормативно-правовую и судебную защиту договорного и контрактного ценообразования;

- применение акцизов на отдельные товары;
- в исключительных случаях дотирование и субсидирование цен или доходов;
- регулирование цен и таможенных тарифов во внешнеэкономической деятельности;
- при необходимости индексации цен;
- организацию их статистики и мониторингового контроля.

В Федеральном законе «О государственном оборонном заказе» указывается, что государственное регулирование цен на продукцию по государственному оборонному заказу может осуществляться посредством:

- 1) утверждения перечней продукции по ГОЗ, на которую распространяется государственное регулирование цен;
- 2) применения различных видов цен на продукцию по государственному оборонному заказу;
- 3) государственной регистрации цен на продукцию по государственному оборонному заказу и др.

В приведенном перечне отражены способы государственного регулирования цен. Однако с теоретической точки зрения важное значение в управлении ценообразованием на ПВН играет положенная в его основу концепция.

В настоящее время в области ценообразования существует две концепции: затратная и ценностная. Анализ показывает, что современная система ценообразования на ПВН базируется на применении калькуляционного метода, являющегося по сути затратным, так как в основе его лежит суммирование совокупных издержек и прибыли. Даже методы расчета стоимости ПВН от аналога, которые очень редко используются сейчас органами военного управления, тоже относятся к затратным, поскольку в их основе лежат данные о трудоемкости и смете расходов по ранее выполненным работам.

Несмотря на то, что к настоящему времени в области ценообразования на ПВН принят целый ряд документов нормативного правового характера, направленных на повышение объективности и обоснованности формирования цен, продолжается доминирование затратных методов в российской экономике, в том числе в оборонно-промышленном комплексе.

Используемая в настоящее время затратная концепция ценообразования обладает следующими основными недостатками, которые проанализированы в работах [10–12]:

- отсутствие стимулов для предприятий ОПК к снижению трудоемкости работ и материалоемкости продукции, к совершенствованию системы организации труда и повышению качества продукции;
- жесткая привязка финансовых ресурсов предприятия к статьям калькуляции, согласованная с заказчиком;
- не способствует развитию научных и инженерно-технических школ, а также закреплению на предприятиях ОПК талантливой молодежи и высококвалифицированных специалистов.

Ценностная концепция ценообразования базируется на зависимости цены ПВН и составляющей ее прибыли, от качества продукции и экономии бюджетных средств, а также на проверке военно-экономической

² Качество — совокупность свойств изделия, обуславливающих его пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с его назначением [11].

целесообразности выделения фиксированного объема бюджетных средств на реализацию программного мероприятия (задания ГОЗ) при формировании плановых документов и заключении государственных контрактов.

Суть «ценностной концепции ценообразования» состоит в единстве двух аспектов, первый из которых отражает интересы заказчика (государства) в части эффективного с военно-экономической точки зрения использования бюджетных средств на всем жизненном цикле образца, а второй — отражает интересы исполнителя и заключается в экономической привлекательности заказа, в том числе повышения качества продукции и экономии бюджетных средств [11]. Именно такого рода концепции в области ценообразования на ПВН используются практически во всех ведущих зарубежных странах.

Реализация указанной концепции предусматривает рассмотрение ценообразования на ПВН как процесса, который реализуется во времени. Его продолжительность может достигать нескольких десятков лет. Для обеспечения эффективного управления процессом ценообразования на таком длительном отрезке времени его целесообразно разделить на четыре характерных этапа, каждый из которых заканчивается формированием документов, неотъемлемой составной частью которых являются стоимостные показатели (прогнозные цены в плановых документах, контракты на реализацию заданий ГОЗ).

На рис. 1 показаны условные моменты времени, характеризующие примерные временные границы выполнения отдельных этапов ценообразования, а также период упреждения процесса формирования стоимостных показателей программного мероприятия (задания ГОЗ) относительно начала (завершения) их реализации, оказывающий влияние на состав и точность исходных данных, используемых для ценообразования, а также на достоверность результатов прогнозирования.

Рассмотрим суть процесса управления ценообразованием на ПВН при использовании затратной и ценностной концепций ценообразования.

Первый этап процесса ценообразования охватывает период времени, на котором осуществляется разработка государственной программы вооружения. На указанном этапе осуществляется формирование временных и стоимостных показателей программных мероприятий

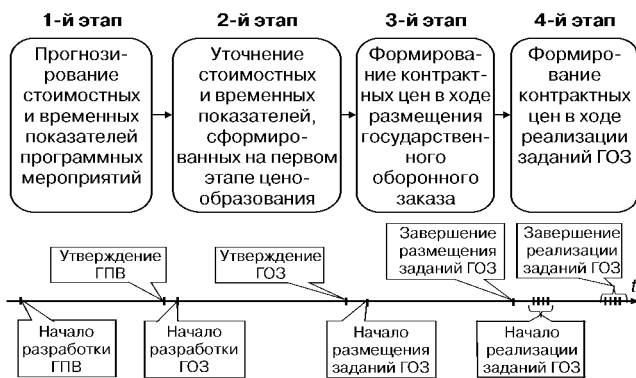


Рис. 1. Этапы ценообразования на продукцию военного назначения

(опытно-конструкторские работы, производство образцов и их капитальный ремонт), являющихся прогнозными оценками контрактных цен, реализация которых еще не начата и контракты на выполнение которых не заключены. Укрупненная структурная схема формирования стоимостных показателей программных мероприятий, реализуемая в настоящее время, представлена на рис. 2. Она основывается на затратной концепции ценообразования, при которой организации ОПК на основании требований заказчика формируют вариант создания ПВН и определяют соответствующие ему прогнозные значения стоимости и продолжительности. В рамках указанной концепции цена определяется путем суммирования всех видов издержек (факторов производства в денежном выражении) и прибыли.

Научно-исследовательские организации Минобороны России с использованием собственного методического обеспечения осуществляют прогнозирование контрактных цен и сопоставляют их с данными промышленности. В результате анализа и верификации совокупности прогнозных оценок программных мероприятий, сформированных организациями ОПК, и используемых для их получения исходных данных формируются согласованные прогнозные цены программных мероприятий и продолжительности их выполнения, которые включаются в проект государственной программы вооружения на очередной плановый период.

Данная схема формирования прогнозных цен программных мероприятий имеет ряд недостатков, связанных с реализацией жизненного цикла образца ПВН, основными из которых являются:

- не предусмотрено обязательное формирование альтернативных вариантов создания образцов ПВН, обеспечивающее возможность выбора рационального с военно-экономической точки зрения варианта;
- не определяется такой стоимостной показатель как ценность ПВН для потребителей (лимитная цена),



Рис. 2. Укрупненная схема формирования прогнозных цен программных мероприятий, реализуемая на первом этапе ценообразования, при использовании затратной концепции ценообразования

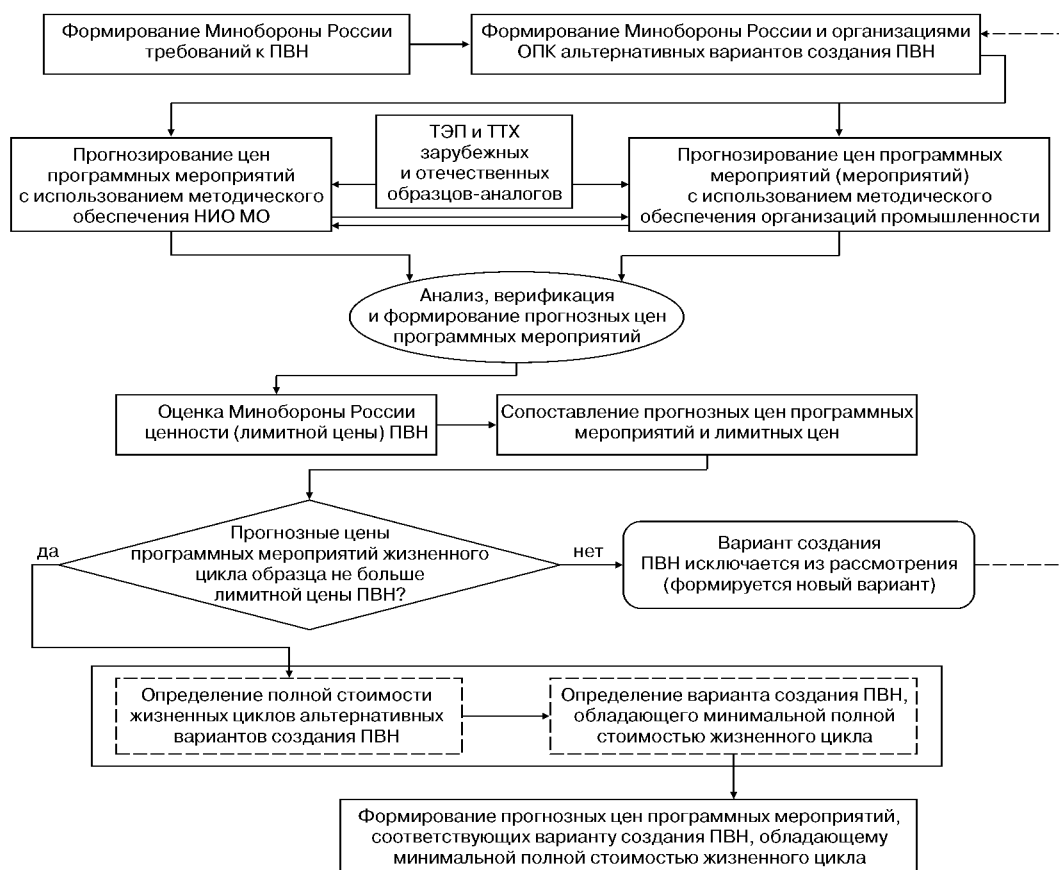


Рис. 3. Укрупненная схема формирования прогнозных цен программных мероприятий, реализуемая на первом этапе ценообразования с использованием ценностной концепции ценообразования

что не позволяет провести анализ эффективности использования бюджетных средств;

- не осуществляются прогноз контрактных цен на всем жизненном цикле образца ПВН и определение полных затрат на реализацию жизненных циклов альтернативных вариантов создания ПВН с целью выбора наиболее экономичного из них.

Для устранения указанных недостатков, представленную на рис. 2 схему формирования прогнозных цен программных мероприятий целесообразно дополнить контуром управления, включающим в себя следующие блоки (см. рис. 3):

- а) Формирование альтернативных вариантов создания ПВН.

Обоснование принятия рационального с военно-экономической точки зрения решения, связанного с обликом перспективного образца ПВН и его технико-экономическими показателями, должно основываться на рассмотрении различных вариантов создания ПВН, обеспечивающих достижение заданного эффекта. В формировании альтернативных вариантов должны участвовать как Минобороны России, так и организации ОПК, что позволит максимально расширить их перечень, а следовательно, выбрать тот вариант, который обеспечивает наиболее эффективное использование бюджетных средств.

- б) Определение ценности (лимитной цены) ПВН.

Всякая продукция, в том числе и военного назначения, характеризуется суммой затрат на ее создание и определенной прибылью, а также полезностью ПВН,

выражением которой в денежных единицах служит экономический показатель — ценность ПВН.

Под ценностью ПВН будем понимать максимально допустимую для заказчика (лимитную) цену, превышение которой приводит к нерациональному с военно-экономической точки зрения расходованию бюджетных средств. Определение лимитной цены основано на использовании количественных показателей, характеризующих качество планируемой к созданию ПВН и лучшей существующей продукции одного функционального назначения.

- в) Сопоставление прогнозных цен программных мероприятий и ценности (лимитных цен) ПВН.

Сопоставление прогнозных цен программных мероприятий и ценности (лимитных цен) ПВН осуществляется для ОКР, производства и капитального ремонта каждого варианта создания образца ПВН, то есть для продукции, которая имеет характеристики, непосредственно влияющие на эффект от применения образца ПВН, и направлено на исключение из процесса формирования прогнозных цен тех вариантов, которые не обеспечивают эффективное использование финансовых ресурсов при реализации программных мероприятий.

Для этого целесообразно применять следующее правило: если прогнозная цена программного мероприятия, соответствующего определенному варианту создания образца ПВН, превышает его ценность (лимитную цену), то планируемый вариант создания ПВН в дальнейшем исключается из рассмотрения

или вместо него вводится новый (альтернативный) вариант (обратная связь в контуре управления ценообразованием, выделенная пунктиром), для которого проводится та же оценка.

г) Определение полной стоимости жизненного цикла альтернативных вариантов создания перспективного образца ПВН и выбор среди них варианта, которому соответствуют минимальные полные затраты.

Включение указанного блока в контур управления ценообразованием позволяет обеспечить не только эффективное использование финансовых ресурсов для реализации отдельных программных мероприятий, но и жизненного цикла образца ПВН в целом. При этом необходимо учитывать, что десятилетний период планирования ГПВ может не охватить все стадии жизненного цикла образца ПВН. В связи с этим в ходе разработки ГПВ должен осуществляться прогноз контрактных цен не только программных мероприятий, но и всех мероприятий жизненного цикла образца ПВН, реализация которых осуществляется за пределами программного периода.

Стоимостные показатели программных мероприятий, соответствующие варианту создания ПВН с минимальными полными затратами, рассматриваются в качестве прогнозных цен. Кроме того, важной составной частью контура управления ценообразованием является обратная связь, предусматривающая возможность формирования новых (альтернативных) вариантов создания ПВН в случае, если ни один из рассматриваемых вариантов не обеспечивает военно-экономической целесообразности выделения на реализацию программных мероприятий (опытно-конструкторские работы, производство образцов и их капитальный ремонт) бюджетных средств.

Таким образом, введение указанного контура управления позволяет реализовать ценностную концепцию ценообразования на ПВН, которая обеспечивает повышение эффективности использования бюджетных средств на всем жизненном цикле образца ПВН по сравнению с реализуемой в настоящее время затратной концепцией ценообразования.

На **втором этапе** процесса ценообразования, охватывающем период времени разработки государствен-

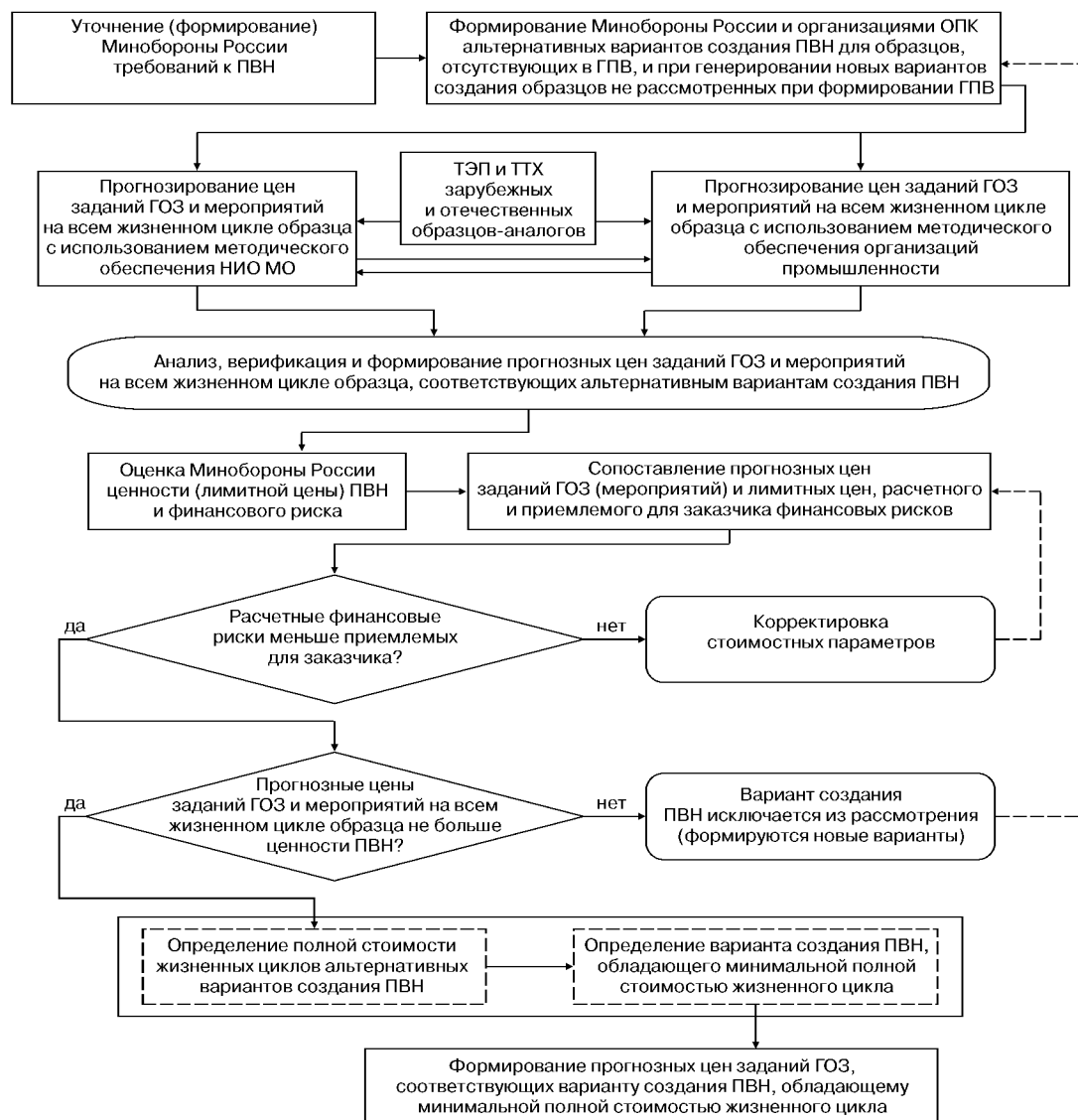


Рис. 4. Укрупненная схема формирования прогнозных цен заданий ГОЗ, реализуемая на втором этапе ценообразования с использованием ценностной концепции ценообразования

ного оборонного заказа, осуществляется уточнение стоимостных показателей программных мероприятий и их продолжительности, сформированных на первом этапе, а также прогнозирование контрактных цен новых (отсутствующих в ППВ) программных мероприятий.

Кроме того, новые достижения в науке и технике, необходимость защиты экономических интересов России в различных районах мира, а также динамично меняющаяся военно-политическая обстановка в мире могут потребовать уточнения варианта создания перспективной ПВН, а также создания новых образцов ПВН, незапланированных в государственной программе вооружения.

Указанный этап ценообразования характеризуется более точным знанием исходных данных и возможностью применения экономико-математических моделей (ЭММ), обладающих повышенной точностью по сравнению с ЭММ, которые применялись на первом этапе ценообразования. Для некоторых программных мероприятий это может привести к возрастанию прогнозных цен и, как следствие, к переносу в ГОЗ на более позднее время начала реализации программного мероприятия и/или увеличение длительности его выполнения.

Более детальная проработка облика перспективных образцов и уточнение задач, которые должны быть решены в ходе создания ПВН, а также экономических параметров, используемых для формирования стоимостных и временных показателей заданий ГОЗ, будут способствовать повышению уровня их достоверности. Однако для обеспечения реализуемости заданий ГОЗ необходимо оценить финансовые риски, связанные с превышением запланированных объемов финансирования.

Указанные обстоятельства делают необходимым скорректировать используемый на первом этапе контур управления ценообразованием на ПВН и

схематично представить его в виде, изображенном на рис. 4.

Следует отметить, что контур управления ценообразованием на его втором этапе содержит две обратные связи, позволяющие корректировать стоимостные параметры заданий ГОЗ (мероприятий), с целью обеспечения не только военно-экономической целесообразности их реализации, но и приемлемых для заказчика финансовых рисков.

При этом для обеспечения эффективного использования финансовых ресурсов помимо прогнозирования контрактных цен заданий ГОЗ может потребоваться прогнозирование их цен на всем жизненном цикле образца ПВН.

На **третьем этапе** ценообразования, охватывающем период размещения государственных оборонных заказов в ходе торгов (торговых переговоров), осуществляется формирование цен государственных контрактов и их регистрация в Федеральной службе по тарифам.

Связь третьего этапа ценообразования с первыми двумя проявляется в том, что в формировании прогнозных цен программных мероприятий и заданий ГОЗ на первых двух этапах участвовали организации ОПК, которые также участвуют и в формировании начальных цен (при наличии конкурентной среды) и проектов контрактных цен (при наличии единственного исполнителя), а при отсутствии предложений организаций ОПК по величине начальной цены контракта (проекта контрактной цены) заказчик в качестве ее оценки может использовать прогнозную цену государственного контракта, сформированную на первом этапе и уточненную на втором этапе ценообразования.

На рис. 5 представлена укрупненная схема третьего этапа ценообразования, которая сложилась к настоящему моменту времени. Ее можно охарактеризовать

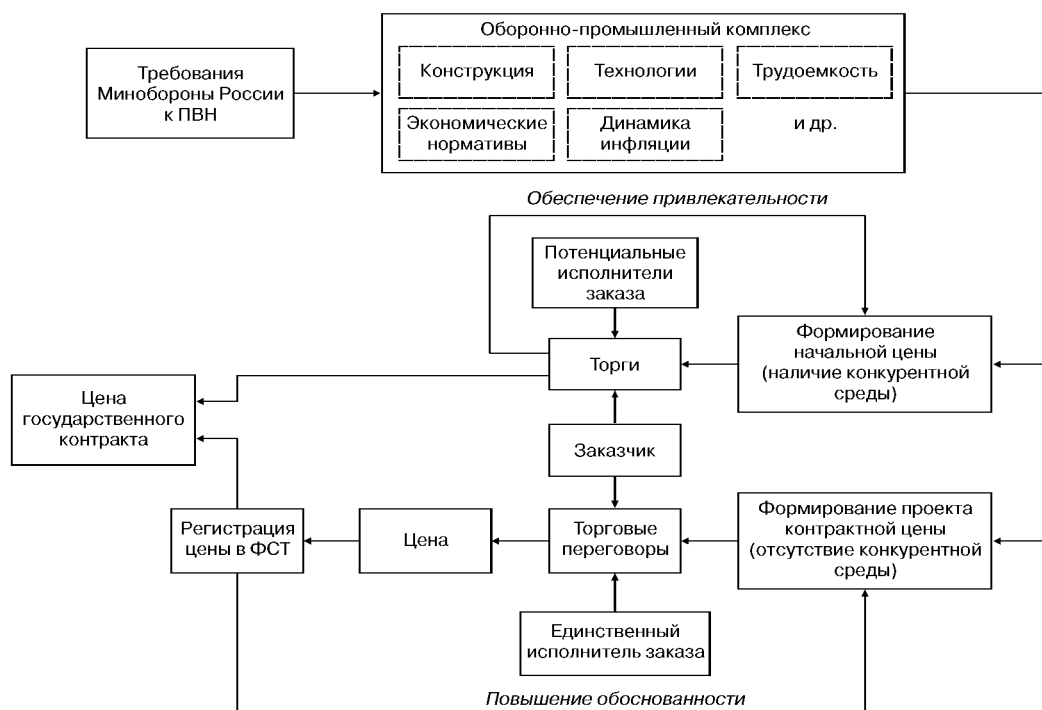


Рис. 5. Укрупненная схема формирования цены государственного контракта, реализуемая на третьем этапе ценообразования с использованием затратной концепции ценообразования

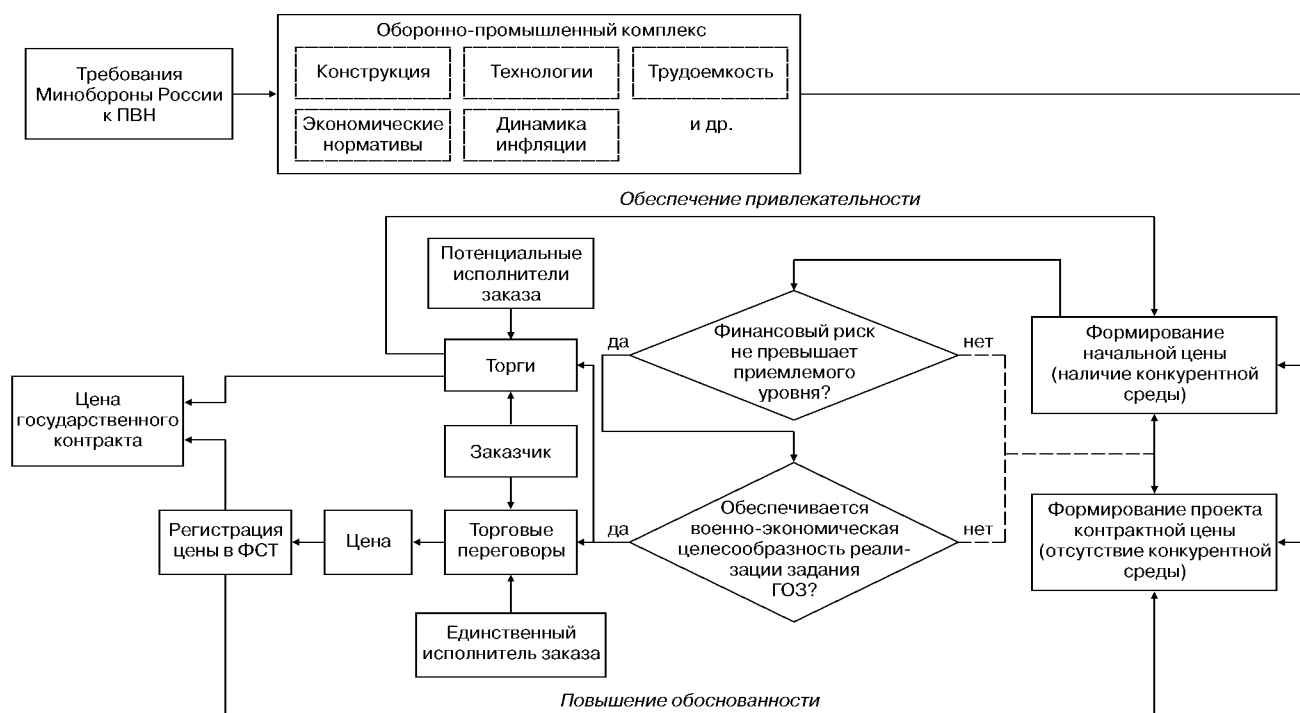


Рис. 6. Укрупненная схема формирования цены государственного контракта, реализуемая на третьем этапе ценообразования с использованием ценностной концепции ценообразования

как затратную, так как она базируется только на учете всех затрат, связанных с созданием ПВН. В ней отсутствуют блоки, связанные с обеспечением военно-экономической целесообразности реализации заданий ГОЗ (мероприятий) и приемлемого уровня финансового риска, а также направленные на повышение качества продукции и экономию бюджетных средств.

Как видно из рис. 5 сложившаяся схема ценообразования имеет два контура регулирования цены. Первый контур связан с пересмотром начальной цены контракта для обеспечения его экономической привлекательности. При этом реализуется принцип баланса интересов заказчика и исполнителя. Повторные торги приводят к затягиванию срока начала выполнения заказа, что может негативно отразиться на реализации планов развития ПВН.

Второй контур регулирования цены связан с повышением обоснованности цены государственного контракта для обеспечения ее регистрации в ФСТ и направлен на повышение экономической обоснованности использования бюджетных средств.

Рассматриваемый этап ценообразования характеризуется наиболее полными и точными исходными данными технического, технологического и экономического характера, отражающими процесс создания ПВН, что способствует дальнейшему снижению финансового риска. Однако полностью устранить неопределенность в потребном уровне финансирования не представляется возможным.

Для реализации при управлении ценообразованием ценностной концепции следует дополнить рассмотренный контур управления рядом блоков и обратных связей, представленных на рис. 6.

На **четвертом этапе** ценообразования, охватывающем период реализации государственных оборонных заказов, возможно уточнение контрактных цен в

соответствии с применяемыми в контрактах видами цен (фиксированная, ориентировочная (уточняемая), цена с возмещением издержек [3]), а также в случаях, предусмотренных статьей 9 Федерального закона Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

На рис. 7 представлена схема системы ценообразования, основанная на затратной концепции ценообразования на ПВН, используемая на четвертом этапе ценообразования. На данном этапе ценообразования возможно регулирование цены, определенной на третьем этапе, в связи с изменением цен и тарифов на товары, работы и услуги субъектов естественных монополий, объема работ и их стоимости. Но при этом не предусматривается регулирование цены для стимулирования повышения качества продукции и экономии бюджетных средств. Это негативно сказывается на конкурентоспособности отечественной ПВН и эффективности расходования финансовых ресурсов.

Указанный недостаток действующей системы ценообразования может быть устранен путем внедрения в существующую схему управления ценообразованием контура регулирования цены, в основе которого лежит экономическое стимулирование улучшения характеристик ПВН и экономии бюджетных средств.

Результатом экономического стимулирования снижения издержек может стать появление у заказчика свободных финансовых ресурсов, которые могут быть направлены:

- на парирование финансовых рисков, возникающих при реализации заказов, связанных, главным образом, с разработкой сложных образцов ПВН;
- экономическое стимулирование улучшения качества ПВН;

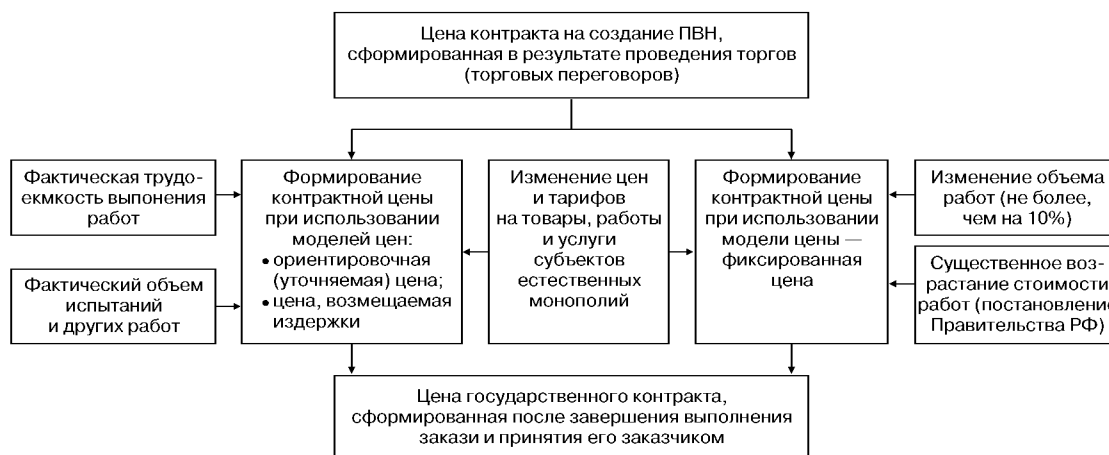


Рис. 7. Укрупненная схема формирования контрактной цены задания ГОЗ, реализуемая на четвертом этапе ценообразования с использованием затратной концепции ценообразования

- проведение дополнительных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленных на создание перспективных образцов ПВН, а также на перевооружение ВС РФ новейшими образцами ПВН;
- решение социальных проблем военнослужащих и др.

Что касается экономического стимулирования повышения качества ПВН, то для этого необходимо в ГПВ и ГОЗ планировать возможность выделения дополнительных бюджетных средств на реализацию соответствующих программных мероприятий и заданий ГОЗ.

Для практической реализации указанного стимулирования в контрактах должны быть прописаны условия дополнительного вознаграждения их исполнителей. При этом невозможно достоверно утверждать, во-первых, что повышение качества ПВН сверх запланированного уровня будет иметь место, а во-вторых, каков будет его прирост.

По сути бюджетные средства могут оказаться «замороженными» на определенный срок, что снижает эффективность их использования. Данный недостаток можно частично устранить путем:

- а) выплаты вознаграждения за повышение качества ПВН не в текущем, а в следующем финансовом году;
- б) жесткой фиксации номенклатуры программных мероприятий (заданий ГОЗ), для которых будет осуществляться стимулирование повышения качества образцов ПВН.

Кроме того, заказчику придется решать задачу выбора между расширением номенклатуры реализуемых заказов (увеличением количества закупок (ремонта) образцов ПВН) и возможным увеличением качества ряда образцов. Аналогичная ситуация имеет место при стимулировании сокращения продолжительности реализации заданий ГОЗ.

Указанное обстоятельство ограничивает возможности по широкому применению экономического стимулирования улучшения качества образцов ПВН и сокращения продолжительности выполнения заданий ГОЗ. Тем не менее в ряде случаев, например, в целях ускоренной ликвидации технического превосходства

вероятного противника по ряду тактико-технических характеристик образцов ПВН, повышения конкурентоспособности отечественной продукции военного назначения, применение указанного способа регулирования цен на ПВН является оправданным.

Изложенные в статье предложения по управлению ценообразованием на ПВН при реализации ценностной концепции ценообразования может стать основой для дальнейшего совершенствования системы управления ценообразованием в военном секторе экономики.

* * *

Статья подготовлена по гранту Президента Российской Федерации для поддержки ведущих научных школ РФ № НШ-3850.2012.10.

Список использованных источников

1. Концепция государственного регулирования цен на продукцию военного назначения (одобрена решением ВПК при Правительстве Российской Федерации 29 августа 2007 г.).
2. Л. И. Лопатников. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2003.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».
5. М. Ю. Лев. Ценообразование: учебник для студентов вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
6. Н. А. Лысова, Л. Ф. Чернева. Управление ценами: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2010.
7. И. Ю. Беляева, О. В. Панина, В. В. Головинский. Цены и ценообразование. Управленческий аспект. М.: КНОРУС, 2004.
8. И. Б. Фомина. Ценообразование: 100 экзаменационных ответов. 2-е изд. Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ»; ООО «Феникс», 2010.
9. С. И. Ожегов. Словарь русского языка: 70000 слов/Под ред. Н. Ю. Шведовой. 22-е изд., стер. М.: Рус. яз., 1990.
10. Большая экономическая энциклопедия. М.: Эксмо, 2007.
11. Г. А. Лавринов, А. Г. Подольский. Ценообразование на продукцию военного назначения: от затратной к ценностной концепции // Электронный научный журнал «Вооружение и экономика», № 1, 2012.
12. В. М. Буренок, Г. А. Лавринов, А. Г. Подольский. Оценка стоимостных показателей высокотехнологичной продукции. М.: Издательская группа «Граница», 2012.

Pricing Management on military product at realization of the concepts, founded on her consumer value

G. A. Lavrinov, doctor of the economic sciences professor, deputy of the chief Federal state government institution «46 Central research institutes Minoborony Russia».

A. G. Podolskiy, doctor of the economic sciences senior research assistant, senior scientific employee, the leading research assistant Federal state government institution «46 Central research institutes Minoborony Russia».

Analysis of the processes of pricing management is organized in article on military product when shaping and execution plan on its creation. The offered ways of its improvement in interest of the realization coasts to concepts of the pricing, directed on efficient with military-economic standpoint use the budgetary funds on all life cycle sample.

Keywords: management, the price, pricing, product, financial facility, budgetary funds, concept, life cycle, financial risk, state contract.