

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК: 338.245  
JEL: H56

**Стимулирующее ценообразование в государственном оборонном заказе как инструмент повышения ресурсной эффективности и устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса**

**К.С. Хачатурян**, д.э.н., профессор  
<https://orcid.org/0000-0002-3441-5859>; SPIN-код (РИНЦ): 8409-6371  
Scopus author ID: 57190859875  
e-mail: [kara111315hks@yandex.ru](mailto:kara111315hks@yandex.ru)

**С.А. Хачатурян**, к.э.н.  
<https://orcid.org/0000-0002-6298-3722>; SPIN-код (РИНЦ): 3524-8868  
e-mail: [sure1311@gmail.com](mailto:sure1311@gmail.com)

**Для цитирования**

Хачатурян К.С., Хачатурян С.А. Стимулирующее ценообразование в государственном оборонном заказе как инструмент повышения ресурсной эффективности и устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса // Проблемы рыночной экономики. – 2026. – № 1. – С. 128-135.

**DOI: 10.33051/2500-2325-2026-1-128-135**

**Аннотация**

Система ценообразования в рамках государственного оборонного заказа представляет собой особый порядок установления стоимости продукции военного и двойного назначения в условиях ограниченной конкуренции и прямого государственного регулирования. В действующей сметно-нормативной модели цена определяется через подтверждение затрат и норматив рентабельности, что обеспечивает компенсацию издержек исполнителя и формирует источники финансирования развития, включая модернизацию и цифровизацию. Вместе с тем фиксированная зависимость прибыли от объема затрат ослабляет мотивацию к снижению себестоимости и внедрению ресурсосберегающих решений, поскольку сокращение затрат приводит к снижению прибыли в абсолютном выражении.

Цель статьи – обосновать переход от затратной модели ценообразования к стимулирующим подходам, ориентированным на результаты повышения эффективности, качество и надежность продукции, а также учет совокупных затрат полного жизненного цикла изделия. В работе формализован механизм целевой себестоимости и распределения эффекта экономии между государственным заказчиком и исполнителем на основе коэффициента участия в экономии, что позволяет закрепить экономические стимулы к снижению материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости. Дополнительно рассмотрен подход к контрактам жизненного цикла с расчетом приведенных затрат и применением инструментов оценки эффективности долгосрочных контрактов.

Результаты исследования состоят в разработке и систематизации методических решений, обеспечивающих повышение прозрачности формирования цены, усиление результативной ориентированности контрактов и баланс интересов государства и предприятий ОПК.

**Ключевые слова:** *государственный оборонный заказ, ценообразование, сметно-нормативный метод, стимулирующее ценообразование, целевая себестоимость, разделение экономии, ресурсная эффективность, устойчивость предприятий ОПК.*

## Stimulating pricing in the state defense order as a tool to increase resource efficiency and sustainability of defense industry enterprises

**Karine S. Khachaturyan**, Dr. of Sci. (Econ.), Professor  
<https://orcid.org/0000-0002-3441-5859>; SPIN-code (RSCI): 8409-6371  
Scopus author ID: 57190859875  
e-mail: [kara111315hks@yandex.ru](mailto:kara111315hks@yandex.ru)

**Suren A. Khachaturyan**, Cand. of Sci. (Econ.)  
<https://orcid.org/0000-0002-6298-3722>; SPIN-code (RSCI): 3524-8868  
e-mail: [sure1311@gmail.com](mailto:sure1311@gmail.com)

### For citation

Khachaturyan K.S., Khachaturyan S.A. Stimulating pricing in the state defense order as a tool to increase resource efficiency and sustainability of defense industry enterprises // Market economy problems. – 2026. – No. 1. – Pp. 128-135 (In Russian).

DOI: 10.33051/2500-2325-2026-1-128-135

### Abstract

Pricing within the state defense order constitutes a special mechanism for setting prices for military and dual-use products under limited competition and direct state regulation. The prevailing cost-estimate approach links the contract price to verified costs and a regulated profitability rate, which compensates the contractor's expenditures and provides internal sources for development, including modernization and digitalization. However, since profit is proportional to the cost base, the model weakens incentives to reduce costs: any decrease in actual costs leads to a lower profit in absolute terms, thereby conflicting with objectives of resource efficiency and lean production.

The article substantiates a transition from cost-based pricing to incentive-oriented mechanisms that account not only for incurred costs but also for modernization outcomes, quality and reliability indicators, and full life-cycle costs. The paper formalizes a target-cost and savings-sharing framework in which realized savings are allocated between the customer and the contractor through a predefined sharing parameter, creating direct incentives to reduce material, energy, and labor intensity. In addition, an outcome- and life-cycle-oriented contracting approach is discussed, including discounted life-cycle cost estimation and long-term contract efficiency assessment tools.

The study systematizes methodological solutions aimed at increasing pricing transparency, strengthening result orientation of defense contracts, and ensuring a balanced alignment of interests between the state customer and defense industry firms.

**Keywords:** *state defense order, pricing, estimated regulatory method, incentive pricing, target cost, cost sharing, resource efficiency, sustainability of defense industry enterprises.*

Ценообразование в рамках государственного оборонного заказа формируется как специальный порядок установления стоимости продукции военного и двойного назначения, создаваемой в условиях ограниченной конкуренции и прямого государственного воздействия. В отличие от коммерческих сделок, где цена складывается под влиянием рыночных механизмов, в системе ГОЗ она определяется через нормативно закрепленные методики, основанные на подтверждении затрат исполнителя и регламентированном уровне рентабельности [1,2].

Для организаций оборонно-промышленного комплекса цена контракта выполняет несколько взаимосвязанных ролей. С одной стороны, она обеспечивает компенсацию реально понесенных расходов, что особенно важно при производстве сложных, высокотехнологичных и зачастую единичных изделий. С другой стороны, через прибыль, включаемую в цену, формируются источники финансирования развития, включая обновление основных фондов,

цифровизацию и программы диверсификации. Кроме того, ценовой механизм оказывает регулирующее воздействие на хозяйственное поведение исполнителя, формируя систему экономических стимулов, влияющих на уровень издержек, производительность труда и внедрение ресурсосберегающих решений.

С позиций устойчивого развития предприятий ОПК указанная схема выполняет задачу поддержания воспроизводственного цикла, однако отличается слабой мотивационной направленностью. Фиксированная норма прибыли, рассчитываемая пропорционально затратам, объективно снижает заинтересованность предприятия в их сокращении. Напротив, возникает стимул к допустимому расширению затратной базы, поскольку увеличение себестоимости автоматически приводит к росту абсолютного размера прибыли.

В исследуемом контексте ключевой теоретической задачей становится обоснование перехода от затратной модели формирования цены к подходу, учитывающему не только объем понесенных расходов, но и результаты технологической модернизации, показатели качества и надежности продукции, эффекты диверсификации, а также совокупные издержки на всем протяжении жизненного цикла изделия. Такая переориентация, что, в свою очередь, позволяет превратить цену из пассивного компенсирующего элемента в активный инструмент стимулирования устойчивого развития и повышения конкурентных позиций предприятий ОПК [4,5,8].

Действующая сметно-нормативная схема ценообразования по государственному оборонному заказу основана на поэтапном расчете плановой себестоимости выпускаемой продукции, к которой впоследствии добавляется нормативно установленная прибыль исполнителя [11,15].

В общем виде цена продукции по ГОЗ в традиционном подходе может быть представлена формулой

$$C = Z + P, \quad (1)$$

где  $C$  – контрактная цена продукции по государственному оборонному заказу,  $Z$  – плановая себестоимость продукции, включающая материальные затраты, затраты на оплату труда, накладные и прочие расходы,  $P$  – прибыль исполнителя.

Прибыль в большинстве случаев определяется как нормативная доля от плановой себестоимости

$$P = r \cdot Z, \quad (2)$$

где  $r$  – норматив рентабельности, установленный уполномоченными органами для соответствующего вида продукции и стадии жизненного цикла.

Подставляя выражение для прибыли в базовую формулу, получаем

$$C = Z \cdot (1 + r). \quad (3)$$

Контрактная стоимость в рамках действующей модели прямо привязана к плановой себестоимости продукции. При установленной нормативной рентабельности сокращение затрат неизбежно ведет к уменьшению прибыли в абсолютном выражении. При отсутствии дополнительных стимулов это ослабляет заинтересованность исполнителя в снижении издержек [3,9].

Помимо ограниченной мотивационной роли сметно-нормативный механизм имеет и иные недостатки. Подготовка и согласование смет требуют значительных трудовых и временных затрат, особенно при кооперационном характере производства, что затягивает заключение контрактов. Волатильность цен на материалы и энергоносители усложняет актуализацию расчетов и индексацию стоимости, повышая риски для сторон.

Стимулирующее ценообразование предполагает иную логику формирования цены, при которой достигнутая экономия ресурсов обеспечивает предприятию самостоятельный финансовый эффект, а не только уменьшает расчетную прибыль. Один из возможных вариантов заключается в установлении контрактной цены исходя из целевой себестоимости с последующим распределением полученной экономии между государственным заказчиком и исполнителем.

Пусть  $Z_0$  – целевой уровень себестоимости продукции, зафиксированный при заключении контракта, а  $Z_f$  – фактическая себестоимость по результатам выполнения заказа. Экономия затрат  $\Delta Z$  может быть определена как

$$\Delta Z = Z_0 - Z_f, \quad (4)$$

если  $\Delta Z > 0$ , предприятие достигло снижения себестоимости по сравнению с целевым уровнем. Предположим, что в контракте установлена доля экономии, остающаяся у исполнителя, равная  $\alpha$ , а доля экономии, возвращаемая заказчику, равная  $1-\alpha$ , где  $0 < \alpha < 1$ . Тогда стимулирующая часть прибыли может быть представлена как

$$P_{\text{стим}} = P_0 + \alpha \cdot \Delta Z, \quad (5)$$

где  $P_0$  – базовая прибыль, рассчитанная по сметно-нормативной модели исходя из целевой себестоимости  $Z_0$ .

Соответственно, контрактная цена в стимулирующей модели приобретает вид

$$C_{\text{стим}} = Z_f + P_0 + \alpha \cdot \Delta Z. \quad (6)$$

Из этой зависимости видно, что при снижении фактической себестоимости по сравнению с целевой предприятие получает дополнительную прибыль в размере  $\alpha \cdot \Delta Z$ , а заказчик – снижение бюджетных расходов на величину  $(1-\alpha) \cdot \Delta Z$ . В результате формируется разделение эффекта от экономии: исполнитель заинтересован в реальном сокращении материалоемкости, энергоёмкости, трудоемкости, внедрении бережливого производства и цифровых решений, а заказчик получает частичное сокращение бюджетной нагрузки.

В практическом плане величина коэффициента  $\alpha$  может зависеть от стадии жизненного цикла изделия, степени новизны продукции и уровня рисков. Для опытно-конструкторских работ доля экономии, оставляемой исполнителю, может быть выше в связи с повышенной неопределенностью и необходимостью стимулировать инновационную активность. Для серийного производства  $\alpha$  может быть ниже, что отразит более стабильный характер затрат.

Следующим направлением совершенствования методики ценообразования выступает переход к контрактам, ориентированным на результат эксплуатации продукции и учитывающим затраты на протяжении полного жизненного цикла изделия. В таком подходе центральным становится не столько факт поставки, сколько обеспечение заданного уровня готовности, надежности и качества военной техники и продукции двойного назначения в течение установленного периода.

Совокупные затраты по изделию за жизненный цикл могут быть описаны в виде функции

$$C_{\text{ЖЦ}} = C_{\text{постав}} + \sum_{t=1}^T \frac{C_{\text{эксп},t} + C_{\text{рем},t} + C_{\text{мод},t} + C_{\text{утил},t}}{(1+i)^t}, \quad (7)$$

где  $C_{\text{ЖЦ}}$  – приведенные затраты за жизненный цикл изделия,  $C_{\text{постав}}$  – начальная стоимость поставки,  $C_{\text{эксп},t}$  – затраты на эксплуатацию в году  $t$ ,  $C_{\text{рем},t}$  – затраты на техническое обслуживание и ремонт в году  $t$ ,  $C_{\text{мод},t}$  – затраты на модернизацию в году  $t$ ,  $C_{\text{утил},t}$  – затраты на утилизацию в конце срока службы, если они распределены по периодам,  $T$  – горизонт планирования жизненного цикла,  $i$  – ставка дисконтирования, отражающая стоимость капитала и инфляционные ожидания [4].

Контракт, ориентированный на жизненный цикл, может предполагать, что общая контрактная цена  $C_{\text{контр}}$  формируется с учетом совокупных приведенных затрат и целевой нормы прибыли  $r_{\text{ЖЦ}}$

$$C_{\text{контр}} = C_{\text{ЖЦ}} \cdot (1 + r_{\text{ЖЦ}}). \quad (8)$$

При этом значительная часть платежей распределяется во времени и привязывается к достижению показателей по готовности техники, среднему времени наработки на отказ, затратам на ремонт и обслуживанию. В такой конфигурации производитель заинтересован снижать не только первоначальную себестоимость, но и последующие эксплуатационные расходы, закладывая в конструкцию более надежные компоненты и применяя современные технологии [7].

Повышение эффективности системы ценообразования по ГОЗ связано не только с выбором модели расчета цены, но и с организацией процедур размещения заказов и согласования стоимостных параметров. В тех сегментах оборонной продукции, где возможно наличие двух и более потенциальных исполнителей, расширение практики конкурентного отбора создает дополнительное давление на цену и стимулирует поиск более эффективных решений.

Даже при ограниченном числе производителей уникальной техники элементы конкуренции могут применяться при закупке стандартных комплектующих, материалов, услуг сервисного характера, а также при выборе исполнителей работ по сопровождению и

обслуживанию [6,10]. Для этого используются конкурсные и аукционные процедуры, в том числе в электронной форме, позволяющие сопоставлять предложения по цене, срокам и качеству.

Важнейшим направлением совершенствования является повышение прозрачности формирования цены. В этом контексте можно выделить несколько ключевых механизмов. Во-первых, переход к применению единых электронных шаблонов калькуляции, в которых каждая статья затрат имеет обоснование, ссылку на нормативы или расчеты. Во-вторых, использование независимой экспертизы, проводимой специализированными организациями или научно-исследовательскими институтами, оценивающими обоснованность заявленных затрат и уровня прибыли. В-третьих, развитие системы эталонных цен и нормативов на типовые виды работ и материалов, позволяющей сопоставлять заявленные показатели с отраслевыми ориентирами (рис. 1).

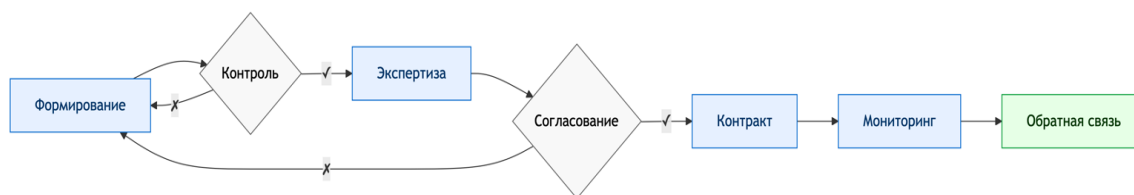


Рис. 1. Процесс калькуляции, внешней верификации и постконтрактного контроля затрат  
Источник: составлено авторами.

С точки зрения устойчивости предприятий ОПК важным элементом трансформации системы ценообразования и контрактных отношений выступает расширение практики долгосрочных контрактов и контрактов жизненного цикла. Краткосрочные договоры на один или два года с неопределенной перспективой продления существенно ограничивают возможности стратегического планирования, снижают мотивацию к крупным инвестициям в модернизацию производственных мощностей и внедрение передовых технологий.

Если обозначить поток чистых денежных поступлений от долгосрочного контракта как  $CF_t$  в году  $t$ , а ставку дисконтирования как  $i$ , то чистая приведенная стоимость контракта NPV определяется выражением

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t}. \quad (9)$$

Положительное значение NPV свидетельствует о том, что контракт обеспечивает превышение приведенных доходов над приведенными затратами и может рассматриваться как экономически целесообразный для предприятия [13].

Контракт жизненного цикла, в котором на предприятие возлагается ответственность не только за поставку, но и за обслуживание, ремонт, модернизацию и утилизацию изделия, усиливает связь между качеством продукции и экономическими результатами исполнителя. Снижение отказов, увеличение межремонтных периодов, применение модульной конструкции для облегчения ремонта прямо отражаются на уменьшении будущих затрат, которые в прежней модели частично перекладывались на государство посредством отдельных ремонтных контрактов.

Для обоснования целесообразности перехода к стимулирующей модели ценообразования и контрактов жизненного цикла необходимо разработать методику оценки их влияния на финансово-экономические результаты и устойчивость предприятий ОПК. Такая методика должна сопоставлять базовую ситуацию и целевую ситуацию по комплексу показателей [14].

К числу ключевых индикаторов относятся динамика средневзвешенной себестоимости продукции, уровень рентабельности продаж, доля расходов на модернизацию и инновации в выручке, показатели качества и надежности поставляемой техники.

Интегральный показатель эффективности трансформации системы ценообразования  $I_{\text{ц}}$  может быть записан в виде нормированной сводной функции от относительных изменений выбранных индикаторов. В простейшем виде

$$I_{ц} = \sum_{j=1}^n w_j \cdot \Delta k_j, \quad (10)$$

где  $\Delta k_j$  – относительное изменение  $j$ -го показателя после внедрения новой системы по сравнению с базовым периодом,  $w_j$  – вес  $j$ -го показателя, отражающий его значимость в общей оценке,  $n$  – число учитываемых показателей.

При выборе весов  $w_j$  могут использоваться экспертные процедуры, согласованные с представителями предприятий, государственного заказчика и отраслевых научных организаций.

Переход к обновлённой модели формирования цен и договорных механизмов в сфере государственного оборонного заказа предполагает корректировку как правовых, так и организационных условий. В нормативном измерении требуется модернизация федеральных актов, регулирующих ГОЗ, а также подзаконной базы, определяющей процедуры расчёта цен, параметры допустимой доходности, использование поощрительных и санкционных инструментов, а также правила заключения долгосрочных соглашений и контрактов полного жизненного цикла.

На уровне управления отраслью и крупных интегрированных структур ОПК такие изменения обуславливают необходимость формирования специализированных центров компетенций, отвечающих за методическое обеспечение ценовых решений, разработку корпоративных регламентов и внедрение цифровых инструментов расчёта и анализа. Для самих предприятий актуальной задачей становится развитие экономических служб, усиление экспертизы в сфере моделирования затрат и результатов на протяжении жизненного цикла продукции, а также учёт финансовых и технологических рисков при работе с длительными контрактами.

Реформирование ценовых механизмов не может рассматриваться изолированно. Его результативность напрямую зависит от синхронного проведения технологических и управленческих преобразований, рассмотренных ранее. Механизмы стимулирующего ценообразования и контракты жизненного цикла приобретают практическую значимость лишь при наличии программ обновления производственных мощностей, цифровизации, внедрения гибких и бережливых подходов, а также функционирующих систем управления рисками и устойчивостью, что, в свою очередь, позволяет реализовать заложенные экономические стимулы [12].

В итоге развитие методологии ценообразования и договорных форм в рамках ГОЗ выступает одним из ключевых элементов комплексной политики укрепления устойчивости и конкурентных позиций оборонно-промышленного комплекса. Обновлённая ценовая модель должна базироваться на принципах экономической оправданности, прозрачности и ориентации на эффективность, обеспечивая баланс интересов государства, предприятий и общества.

### Литература

1. О государственном оборонном заказе: Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ. – Текст: электронный // Официальное опубликование правовых актов.
2. 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: Постановление Правительства Российской Федерации от 02.12.2017 № 1465 (ред. от 20.09.2025). – Текст: электронный // Официальный интернет-портал правовой информации.
3. Валидов И.Р., Кузнецов А.Л. Применение показателя сокращения операционных расходов для предприятий, поставляющих продукцию по государственному оборонному заказу // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2023. № 1. DOI: 10.15593/2224-9354/2023.1.22.
4. Валидов И.Р. Моделирование структуры цены продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2025. № 2. DOI: 10.15593/2224-9354/2025.2.19.
5. Воронцова Ю.В., Безденежных И.В. Пути совершенствования ценообразования в сфере гособоронзаказа // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2022. № 1. С. 19–25.

6. Кудрявцева Т.Ю., Схведиани А.Е., Кравченко В.В. Контракты жизненного цикла как инструмент государственной политики // ЭКО. 2024. № 4. С. 97–109. DOI: 10.30680/ECO0131–7652–2024–4–97–109.
7. Пашковский Д.А. Управление рисками устойчивого развития как фактор повышения эффективности корпоративного управления // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2023. № 3-1 (141). С. 122–128.
8. Полухина С.А. Современные тенденции ценообразования на продукцию государственного оборонного заказа // Предпринимательский гид. 2021. Т. 14. № 4. С. 85–90. DOI: 10.24182/2073-9885-2021-14-4-85-90.
9. Сапунов А.В., Сапунова Т.А. Перспективы развития «бережливого» производства в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 4-2 (86). С. 105–108.
10. Сергеев А.Ю., Сергеева И.А. Финансовая безопасность: учебно-методическое пособие. Пенза: Изд-во ПГУ, 2021. 127 с.
11. Судов Е.В. Интегрированная информационная поддержка жизненного цикла машиностроительной продукции: принципы, технологии, методы, модели. М.: Изд. дом МВМ, 2003. 264 с.
12. Alqahtani F., Selviaridis K., Stevenson M. The effectiveness of performance-based contracting in the defence sector: A systematic literature review // *Journal of Purchasing and Supply Management*. 2023. Vol. 29. Issue 5. 100877. DOI: 10.1016/j.pursup.2023.100877.
13. Asiedu Y., Gu P. Product life cycle cost analysis: State of the art review // *International Journal of Production Research*. 1998. Vol. 36. Pp. 883–908. DOI: 10.1080/002075498193444.
14. Ellram L.M. Total cost of ownership: An analysis approach for purchasing // *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. 1995. Vol. 25. No. 8. Pp. 4–23. DOI: 10.1108/09600039510099928.
15. Selviaridis K., Wynstra F. Performance-based contracting: A literature review and future research directions // *International Journal of Production Research*. 2015. Vol. 53. No. 12. Pp. 3505–3540. DOI: 10.1080/00207543.2014.978031.

### References

1. On the State Defense Order: Federal Law No. 275-FZ of December 29, 2012. – Electronic text // Official publication of legal acts.
2. On State Regulation of Prices for Products Supplied Under the State Defense Order, and on Amendments and Repeal of Certain Acts of the Government of the Russian Federation: Decree of the Government of the Russian Federation No. 1465 of December 2, 2017 (as amended September 20, 2025). – Electronic text // Official Internet portal of legal information.
3. Validov I.R., Kuznetsov A.L. Application of the operating expenses reduction indicator for enterprises supplying products under the state defense order // *Bulletin of PNRPU. Socio-Economic Sciences*. 2023. No. 1. DOI: 10.15593/2224-9354/2023.1.22.
4. Validov I.R. Modeling the price structure of products supplied under the state defense order // *Bulletin of PNRPU. Socio-Economic Sciences*. 2025. No. 2. DOI: 10.15593/2224-9354/2025.2.19.
5. Vorontsova Y.V., Bezdenezhnykh I.V. Ways to improve pricing in the state defense order // *Scientific Bulletin of the Defense-Industrial Complex of Russia*. 2022. No. 1. P. 19–25.
6. Kudryavtseva T.Yu., Skhvediani A.E., Kravchenko V.V. Life cycle contracts as an instrument of public policy // *ECO*. 2024. No. 4. Pp. 97–109. DOI: 10.30680/ECO0131–7652–2024–4–97–109.
7. Pashkovsky D.A. Sustainable development risk management as a factor in improving the efficiency of corporate governance // *Proceedings of Saint Petersburg State University of Economics*. 2023. No. 3-1 (141). Pp. 89–93.
8. Polukhina S.A. Current trends in pricing for state defense order products // *Entrepreneur's Guide*. 2021. Vol. 14. No. 4. Pp. 85–90. DOI: 10.24182/2073-9885-2021-14-4-85-90.
9. Sapunov A.V., Sapunova T.A. Prospects for the development of lean manufacturing in Russia // *Economy and Business: Theory and Practice*. 2022. No. 4-2 (86). Pp. 105–108.
10. Sergeev A.Yu., Sergeeva I.A. Financial security: a teaching and methodological guide. Penza: Penza State University Publishing House, 2021. 127 p.

11. Sudov E.V. Integrated information support of the mechanical engineering product life cycle: principles, technologies, methods, models. Moscow: MVM Publishing House, 2003. 264 p.
12. Alqahtani F., Selviaridis K., Stevenson M. The effectiveness of performance-based contracting in the defence sector: A systematic literature review // Journal of Purchasing and Supply Management. 2023. Vol. 29. Issue 5. 100877. DOI: 10.1016/j.pursup.2023.100877.
13. Asiedu Y., Gu P. Product life cycle cost analysis: State of the art review // International Journal of Production Research. 1998. Vol. 36. Pp. 883–908. DOI: 10.1080/002075498193444.
14. Ellram L.M. Total cost of ownership: An analysis approach for purchasing // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. 1995. Vol. 25. No. 8. Pp. 4–23. DOI: 10.1108/09600039510099928.
15. Selviaridis K., Wynstra F. Performance-based contracting: A literature review and future research directions // International Journal of Production Research. 2015. Vol. 53. No. 12. Pp. 3505–3540. DOI: 10.1080/00207543.2014.978031.

### Об авторах

*Хачатурян Каринэ Суреновна*, доктор экономических наук, профессор, Военный университет имени князя Александра Невского Минобороны России, г. Москва, профессор кафедры экономической теории, РАНХиГС при Президенте РФ, Московский областной филиал, профессор кафедры экономики и финансов.

*Хачатурян Сурен Арутюнович*, кандидат экономических наук, РАНХиГС при Президенте РФ, Московский областной филиал, доцент кафедры экономики и финансов.

### About authors

*Karine S. Khachaturyan*, Doctor of Sci. (Econ.), Professor, Prince Alexander Nevsky Military University of the Russian Ministry of Defense, Moscow, Professor of the Department of Economic Theory, RANEPА under the President of the Russian Federation, Moscow Regional Branch, Professor of the Department of Economics and Finance.

*Suren A. Khachaturyan*, Candidate of Sci. (Econ.), RANEPА under the President of the Russian Federation, Moscow Regional Branch, docent of the Department of Economics and Finance.