

I. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

УДК 658.7

A.K. Abramov, A.Kh. Kurbanov,
E.N. Kruchinkina

TRENDS IN THE TRANSFORMATION OF DEPARTMENTAL LOGISTICS SYSTEMS IN THE CONTEXT OF A NEW TECHNO- LOGICAL ORDER AND RISING GEOPO- LITICAL TENSIONS

The paper describes changes in models of functioning of economic agents in the digital economy. It is demonstrated that an important trend of the global economy is a partial rejection of globalization and increase of importance of local production. In this situation departmental logistics systems should replace purchases by implementation of efficient models of access of military organizations to resources, build up long term cooperation with commercial suppliers and contribute to development of national production of resources.

Keywords: logistics system, state procurement, outsourcing, public-private partnership.

A.K. Абрамов¹, А.Х. Курбанов²,
Е.Н. Кручинкина³

ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ ВЕ- ДОМСТВЕННЫХ СИСТЕМ МАТЕРИАЛЬ- НО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕ- СКОГО УКЛАДА И РОСТА ГЕОПОЛИТИ- ЧЕСКОЙ НАПРЯЖЁННОСТИ

В статье показаны изменения моделей функционирования хозяйствующих субъектов в условиях цифровой экономики. Показано, что важной тенденцией развития мировой экономики является частичное сворачивание глобализации и рост важности национальных производств. В этих условиях ведомственные системы материально-технического обеспечения должны переходить от простых закупок ресурсов к разработке и внедрению эффективных моделей доступа военной организации к этим ресурсам, выстраивать долгосрочное сотрудничество с коммерческими поставщиками и содействовать развитию национальных производств ресурсов.

Ключевые слова: система материально-технического обеспечения, государственные закупки, аутсорсинг, государственно-частное партнёрство.

DOI: 10.36807/2411-7269-2021-3-26-4-10

Система материально-технического обеспечения (МТО) военных потребителей представляет собой посредника между гражданским сектором экономики и военной организацией (ВО) государства [1]. Ключевой задачей системы МТО является своевременное и полное удовлетворение потребностей ВО в продукции, работах и услугах.

В течение длительного времени основными направлениями совершенствования системы МТО являлись минимизация издержек её функционирования (и в первую очередь – снижение затрат на закупку материальных средств) и разработка новых методик отбора поставщиков [2]–[7]. Это означает, что фактически система МТО рассматривалась

¹ Абрамов А.К., кандидат экономических наук; Федеральное государственное казённое военное образовательное учреждение высшего образования (ФГКВБОУ ВО) "Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулёва", г. Санкт-Петербург

Abramov A.K., PhD in Economics; Federal State Treasury Military Educational Institution of Higher Education (FGKVOU VO) "Military Academy of Logistics and Supply named after Army General A.V. Khrulyov", Saint-Petersburg

² Курбанов А.Х., профессор кафедры материального обеспечения, доктор экономических наук, профессор; Федеральное государственное казённое военное образовательное учреждение высшего образования (ФГКВБОУ ВО) "Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулёва", г. Санкт-Петербург

Kurbanov A.Kh., Professor of the Department of Material Supply, Doctor of Economics, Professor; Federal State Treasury Military Educational Institution of Higher Education (FGKVOU VO) "Military Academy of Logistics and Supply named after Army General A.V. Khrulyov", Saint-Petersburg

E-mail: kurbanov-83@yandex.ru

³ Кручинкина Е.Н., Военно-космическая академия им. А.Ф. Можайского, г. Санкт-Петербург
Kruchinkina E.N., Military Space Academy named after A.F. Mozhaysky, Saint-Petersburg

отдельно от гражданского сектора экономики, эффективное взаимодействие с которым в интересах ВО она должна организовывать. В отношениях системы МТО Вооружённых Сил Российской Федерации (ВС РФ) с предприятиями гражданского сектора экономики интересы этих предприятий не учитывались. Это объяснялось стремлением к повышению эффективности расходования средств государственного оборонного бюджета, однако на практике в некоторых случаях вело к негативным последствиям для взаимодействия системы МТО с гражданским сектором экономики. Предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) либо не получали достаточного финансирования, либо, напротив, при помощи разного рода недобросовестных действий максимизировали свою выгоду в ущерб интересам государственного заказчика [8].

В условиях перехода к новому технологическому укладу (цифровой экономики [9], [10], [11]) такая модель совершенствования деятельности системы МТО не соответствует текущему уровню организационного развития мировой экономики. По этой причине необходимо рассмотреть современные тенденции эволюции МТО (на примере систем государственного оборонного заказа (ГОЗ) России и ведущих иностранных государств), а также выполнить анализ научных публикаций по проблемам совершенствования организационно-экономических механизмов и технологической базы подсистем МТО [12], [13], чтобы сформулировать рекомендации по внедрению наиболее перспективных инструментов повышения эффективности функционирования системы МТО ВС РФ, в целом.

В работе мы проанализируем особенности функционирования экономических систем в условиях цифровой экономики, а затем опишем тенденции развития систем государственных закупок и систем МТО ВО иностранных государств.

Особенностями организации деятельности хозяйствующих субъектов в условиях нового технологического уклада являются:

1. Технологический компонент – активное использование цифровых технологий (умная автоматизация, интернет вещей, цифровые двойники предприятий и производственных процессов, искусственный интеллект, большие данные, блокчейн и т.д.) [9]–[11], [14]–[17]. Благодаря цифровым технологиям повышается эффективность деятельности предприятий за счёт повышения производительности труда, сокращения времени выполнения производственных процессов, роста качества прогнозирования и т.д.;

2. Организационный компонент – развитие партнёрских взаимодействий в рамках производственно-логистических цепей и сетей [18]–[20]. Предприятия продолжают отказываться от самостоятельного выполнения неключевых функций и выстраивают производственные системы из независимых партнёров под конкретные задачи [8]. Такие партнёрские системы основаны на совместном создании и распределении ценности. Задача координатора партнёрской системы (метафирмы) заключается не в принуждении своих партнёров к максимально выгодным для себя условиям (поскольку это может стать причиной недобросовестного поведения партнёров для защиты своих интересов), а в создании у своих партнёров стимулов к максимизации общей выгоды партнёрской системы [19], [21], [22]. Основным инструментом создания таких стимулов является участие партнёров в общей ценности, созданной системой. В настоящее время такие партнёрские системы часто выстраиваются на основе платформ.

Цифровая трансформация предприятий заключается не в освоении ими цифровых технологий, а в преобразовании модели организации их деятельности на основе внедрения перечисленных выше технологических и организационных инструментов.

В существующих публикациях по цифровой трансформации систем МТО основное внимание уделяется внедрению цифровых технологий [14], [15]. К числу наиболее известных технологий относятся:

1. Технологии цифровой маркировки материальных средств, позволяющие обеспечивать их отслеживание и контролировать их состояние [14].

2. Технологии блокчейн, дающие возможность обеспечивать безопасность и сохранность информации о взаимодействии государственного заказчика и коммерческого поставщика (на основе блокчейна также реализуются "умные контракты", позволяющие в автоматическом режиме выполнять обязательства сторон друг перед другом) [16], [17].

3. Беспилотные транспортные средства, позволяющие обеспечивать доставку грузов в труднодоступные и опасные для личного состава места [23].

4. Технологии 3D-печати, значительно повышающие автономность войск (сил) за счёт возможности производства определённой номенклатуры материальных средств непосредственно на месте, без их доставки из центров снабжения [14], [24].

5. Электронные платформы, позволяющие гибко выстраивать отношения между государственным заказчиком и частными исполнителями [25].

Ниже мы рассмотрим факторы и направления организационных изменений в системах МТО.

Как показывает анализ литературы [1], [2], [12], [13], способность системы МТО эффективно выполнять свои задачи в интересах ВО государства зависит от:

1. Наличие доступа к поставщикам ресурсов. Для систем МТО организация этого доступа связана с определёнными противоречиями. С одной стороны, мировой ОПК, как и другие отрасли экономики, становится глобальным [26]. Это означает, что ВО закупает вооружение, военную и специальную технику (ВВСТ) не только у национальных, но и иностранных поставщиков (во многом это связано с тем, что национальный ОПК не может обеспечить ВО необходимыми ей видами ВВСТ и иными ресурсами из-за отсутствия соответствующих производств или их недостаточного развития). Кроме того, национальные предприятия ОПК при формировании своих цепочек поставок сотрудничают с иностранными партнёрами (в результате в ВВСТ, формально произведённой национальными предприятиями, значительную долю стоимости составляют компоненты иностранного производства). Наконец, национальные предприятия ОПК приобретаются крупными международными компаниями. Формально оставаясь в национальной юрисдикции, эти предприятия переходят под иностранный контроль. Важным преимуществом этого перехода является то, что национальные предприятия получают доступ к передовым международным управленческим и производственным технологиям, а также к глобальным цепочкам поставок. С другой стороны, в ситуации роста геополитической напряжённости (торговая война Китая и США, санкционное давление против России и т.д.) возможности национального ОПК опираться на международное сотрудничество сильно ограничиваются. Поскольку ОПК имеет ключевое значение для национальной военной безопасности, именно против него вводятся санкции в ситуации геополитических и геоэкономических конфликтов. Кроме того, значительный ущерб функционированию международных цепей поставок нанесли ограничения, связанные с пандемией Covid-19 [26]. В этих условиях национальные системы МТО (особенно тех государств, против которых применяются меры санкционного давления) должны преимущественно опираться на локальных поставщиков (и на поставщиков из дружественных государств). Подчеркнём, что меры по локализации производств сейчас осуществляют не только страны, против которых введены санкции, но и государства, которые вводят санкции. Из-за глобализации даже ведущие экономики мира (такие, как США) стали зависеть от поставок ресурсов из других государств (прежде всего, из Китая). Ведение торговых войн стало причиной того, что США желают избавиться от этой зависимости и создают национальные производства соответствующих ресурсов [27]. Таким образом, качество функционирования системы МТО зависит от уровня развития национальной экономики. Это означает, что система МТО не может быть организована как простой потребитель продукции предприятий ОПК. Важной задачей является создание условий для развития тех производств, в продукции которых нуждается ВО (прежде всего – путём распределения в пользу этих производителей средств государственного оборонного бюджета) [28], [29], [30], [31]. Отметим, что использование системы МТО (и, шире, системы государственных закупок) для стимулирования развития значимых для национальной экономики производств осуществляется не только в государствах, против которых вводятся санкции. В частности, общемировой тенденцией стала поддержка при помощи государственного заказа предприятий "зелёной экономики" [12].

2. Качества организационно-экономического механизма взаимодействия системы МТО с предприятиями ОПК. Этот механизм должен быть направлен на минимизацию рисков государственного заказчика [5] и на создание стимулов у предприятий ОПК к максимально полному удовлетворению потребностей ВО (в терминах гражданской экономики речь идёт о максимизации ценности для ВО от сотрудничества с гражданскими поставщиками).

Традиционно в качестве такого механизма выступала простая закупка ВО необходимой ей ВВСТ и иных ресурсов (например, продуктов питания) [8]. В дальнейшем ВО самостоятельно организовывала использование приобретённых ресурсов для достижения своих целей (например, обеспечивала эксплуатацию и техническое обслуживание ВВСТ, организацию питания военнослужащих на основе приобретённого продовольствия и т.д.). Однако, как показала практика гражданских предприятий (для которых ранее также была характерна тенденция к приобретению всех необходимых активов в собственность), такая модель ведёт к росту затрат на закупку и на организацию обслуживания, к избыточному раздуванию структуры, росту транзакционных издержек управления и снижению гибкости [8], [18], [32]. При использовании этой модели ВО вынуждена самостоятельно

формировать все компетенции и активы, необходимые для управления ВВСТ и иными ресурсами.

Неэффективность этой модели для коммерческих предприятий стала причиной перехода к аутсорсингу – привлечению профильных подрядчиков для выполнения определённых непрофильных функций [8], [18], [33]. При аутсорсинге заказчик приобретает у стороннего провайдера не готовый продукт, а услугу по выполнению соответствующей функции (как правило, на долгосрочной основе). Благодаря аутсорсингу заказчик получает доступ к профильным ресурсам и компетенциям исполнителя, за счёт чего снижаются издержки выполнения соответствующих процессов и/или повышается их качество. Сам заказчик освобождается от затрат на приобретение соответствующих активов и на управление ими.

Помимо долгосрочного сотрудничества с провайдерами услуг аутсорсинга, гражданские предприятия на временной основе привлекают необходимые им активы (например, оборудование), которые они в дальнейшем самостоятельно используют. Благодаря этой модели предприятие не инвестирует в закупку активов и может оперативно формировать портфель активов с учётом своих потребностей. Инструментами такого временно-го привлечения активов выступают разные формы аренды и лизинга [34]. В отличие от аутсорсинга, аренда и особенно лизинг применяются для получения доступа к активам, используемым для основной деятельности организации.

В сфере государственных закупок стал использоваться ещё один инструмент – государственно-частное партнёрство (ГЧП). Он направлен в первую очередь на создание дорогостоящих инфраструктурных объектов за счёт привлечения частного капитала и на повышение качества управления этими объектами благодаря компетенциям, предоставленным частным операторам [35], [36].

Перечисленные выше инструменты позволяют снизить затраты предприятия на инвестиции в закупку активов и расширить объём активов, ресурсов и компетенций, которые это предприятие может использовать в своих интересах. В свою очередь, использование этих инструментов выгодно и для провайдеров услуг, которые получают стабильный долгосрочный доход от своих потребителей.

Таким образом, в гражданском секторе экономики произошёл переход от разовой закупки активов и ресурсов к сотрудничеству предприятий с провайдерами необходимых им услуг, активов и компетенций.

Привлечение сторонних операторов стало использоваться и в военной сфере [37], [38]:

1. Для выполнения вспомогательных функций (ремонт военной техники, организация питания и банно-прачечного обслуживания военнослужащих и т.д.) привлекаются профильные гражданские подрядчики [8]. Специфика ВО не позволяет использовать аутсорсинг так же широко, как это имеет место в гражданском секторе экономики, поскольку при определённых условиях коммерческие подрядчики не имеют возможности эффективно выполнять свои функции (например, в зоне боевых действий). По этой причине коммерческие подрядчики привлекаются для обслуживания потребностей ВО вне зон боевых действий и т.д. Однако отметим, что рост популярности частных военных компаний (ЧВК) делает возможным использование негосударственных провайдеров даже в тех сферах, которые ранее относились к исключительной компетенции ВО государства [39].

2. Для формирования инфраструктуры военного назначения, а также для закупок дорогостоящей и сложной в обслуживании ВВСТ применяются разные формы ГЧП (в частности, контракты жизненного цикла) [40]–[42].

3. Для приобретения ВВСТ начинает использоваться лизинг [34].

Как и в случае гражданских предприятий, использование этих инструментов позволяет системе МТО повысить гибкость формирования ресурсов в интересах ВО, снизить издержки на их закупку и управление ими, и расширить объём ресурсов, которые могут быть использованы в интересах ВО.

Как следствие, задача системы МТО трансформируется. Ей необходимо не просто закупить необходимые ресурсы, а организовать эффективную модель использования этих ресурсов в интересах военной организации (для разных видов ресурсов и для разных ситуаций эта модель может различаться, поэтому система МТО должна формировать набор таких моделей – от самостоятельного выполнения соответствующих функций до их полной передачи на аутсорсинг [21]). Изменяется сущность закупаемых ресурсов – вместо материального объекта закупается сложный сервисный продукт (в состав которого входит этот материальный объект). Вместо разовой закупки система МТО должна выстраивать долгосрочные отношения с коммерческими исполнителями. Наконец, как было

сказано выше, система МТО должна выполнять роль не простого потребителя продукции, уже представленной на рынке, а создавать условия для развития производства тех ресурсов, в которых нуждается ВО.

С учётом этой изменившейся задачи система МТО должна минимизировать не разовые затраты на закупку ресурсов, а затраты на потребление услуги в течение всего периода её предоставления [36]. Это, в свою очередь, влечёт за собой изменение критериев оценки эффективности системы МТО [43].

Сравнительный анализ традиционной и инновационной моделей организации системы МТО представлен в Табл. 1. В Табл. 1 представлены только организационные, а не технологические изменения системы МТО (технологические изменения, заключающиеся во внедрении инновационных цифровых технологий, достаточно подробно описаны в имеющейся литературе). Отметим, что для реализации организационных трансформаций необходимо использование цифровых технологий.

Таблица 1 – Сравнительный анализ традиционной и инновационной моделей организации системы МТО (разработан авторами)

Критерий сравнения	Традиционная модель	Инновационная модель
Функции системы МТО	Закупка ресурсов в интересах ВО	Организация эффективной модели доступа ВО к необходимым ей ресурсам
Сущность закупаемых ресурсов	Преимущественно материальные объекты (товары)	Переход к сервисным продуктам
Модель взаимодействия с поставщиками	Разовые закупки	Долгосрочное сотрудничество
Роль системы МТО	Потребитель продукции, производимой поставщиками	Организатор деятельности поставщиков в интересах ВО (в том числе путём поддержки развития производств новой продукции)
Экономический критерий эффективности системы МТО	Минимум затрат на закупку ресурсов	Минимум затрат на потребление ресурсов в течение их жизненного цикла

С учётом изложенного можно сделать несколько выводов:

в настоящее время происходит глубокая трансформация систем МТО ВО, связанная с переходом к новому технологическому укладу (в результате чего в системах МТО внедряются технологические и организационные инновации) и с изменением геополитической ситуации;

в условиях роста геополитической напряжённости у системы МТО ВО государства ограничивается доступ к иностранным поставщикам ВВСТ и иных ресурсов, а национальные предприятия ОПК сталкиваются со сложностями при закупке комплектующих. Это означает, что системе МТО следует ориентироваться на закупку ресурсов у национальных производителей и на выстраивание системы партнёрских связей с поставщиками из дружественных государств;

система МТО должна не просто закупать на рынке продукцию, а создавать условия для развития национальных производств тех ресурсов, которые имеют ключевое значение для ВО;

в новых экономических условиях задачей системы МТО становится не организация разовой закупки необходимых ресурсов, а разработка, внедрение и поддержка эффективной модели доступа ВО к этим ресурсам.

Список использованных источников

1. Цельковских А.А., Курбанов А.Х., Плотников В.А. Система материально-технического обеспечения военной организации государства: особенности функционирования и перспективы развития в современных экономических условиях // Управленческое консультирование. – 2014. – № 12. – С. 16-28.
2. Винокурцева Е.А. Развитие контрактной системы в сфере закупок в субъекте Российской Федерации. – М.: КноРус, 2018. – 130 с.
3. Грошков Д.В. Оценка рисков поставщиков вещевого имущества для нужд Вооружённых Сил // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11. – С. 490-493.
4. Кандыбко Н.В. Экономические аспекты выбора исполнителей государственного оборонного заказа // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 4. – С. 139-143.

5. Козин М.Н. Методический подход к оценке экономической надёжности предприятия-исполнителя государственного контракта // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 7. – С. 1290-1294.
6. Козин М.Н. К вопросу о рациональной цене контракта и способах обеспечения органов и учреждений УИС материальными ресурсами // Научный вестник Вольского военного института материального обеспечения: военно-научный журнал. – 2019. – № 2. – С. 140-143.
7. Козин М.Н. К вопросу о модели экономического обоснования выбора поставщиков материальных ресурсов для федеральных органов исполнительной власти // Научный вестник Вольского военного института материального обеспечения: военно-научный журнал. – 2019. – № 4. – С. 107-109.
8. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. – М.: Инфра-М, 2012. – 112 с.
9. Коломыцева О.Ю. Обеспечение экономической безопасности промышленного предприятия в условиях цифровой трансформации // Экономический вектор. – 2020. – № 4. – С. 18-24.
10. Плотников В.А. Цифровизация как закономерный этап эволюции экономической системы // Экономическое возрождение России. – 2020. – № 2. – С. 104-115.
11. Устюжанина Е.В., Сигарев А.В., Шеин Р.А. Цифровая экономика как новая парадигма экономического развития // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – Т. 16. – № 12. – С. 2238-2253.
12. Фёдорова И.Ю., Пипия Ю.С. Организация системы государственных закупок в Японии и возможности опыта их применения в России // Мир (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2021. – Т. 12. – № 1. – С. 34-55.
13. Целыковских А.А., Смуров А.М. Анализ системы государственного заказа ведущих зарубежных стран // Известия Российской академии ракетных и артиллерийских наук. – 2017. – № 1. – С. 41-46.
14. Абдурахманова Э.Э., Курбанов А.Х. Цифровые технологии в системе материально-технического обеспечения: оценка рисков // Компетентность. – 2020. – № 5. – С. 10-14.
15. Бекмурзаев И.Д., Курбанов А.Х., Курбанов Т.Х. Направления и этапы построения логистических систем на основе использования цифровых технологий // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2018. – № 4. – С. 5-9.
16. Зеленков Г.А., Лисафеева В.В. Применение технологии блокчейн при перевозке контейнеров через порт Новороссийск // Экономический вектор. – 2019. – № 4. – С. 22-28.
17. Плещенко В.И. Перспективы применения технологии блокчейн в закупочной деятельности производственных компаний // Логистика сегодня. – 2019. – № 1. – С. 20-25.
18. Вертакова Ю.С., Бедакова М.С. Проявление дезинтеграционных процессов в промышленности: формы, типы, влияющие факторы // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2016. – № 1. – С. 58-62.
19. Исавнин А.Г., Фархутдинов И.И. Оценка экономического эффекта от применения модели сорсингового манёвра на промышленном предприятии // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 43. – С. 45-50.
20. Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Комарова И.П. Сети создания стоимости: проблемы формирования и управления // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2019. – № 3. – С. 132-150.
21. Котляров И.Д. Метафирма как форма организации хозяйственной деятельности // Управление экономикой: методы, модели, технологии. Материалы XV Международной научной конференции. В 2 томах. – Т. 1. – Уфимский государственный авиационный технический университет: Уфа, 2015. – С. 88-91.
22. Котляров И.Д. Закон вертикальной интеграции и тенденции интеграции бизнеса в условиях капитализма: критический анализ (часть 2) // Теоретическая экономика. – 2020. – № 10. – С. 37-45.
23. Курбанов Т.Х., Старченко Д., Заикин А.В. Дроны в логистике: опыт ведущих зарубежных и отечественных компаний // Логистика. – 2020. – № 2. – С. 26-29.
24. Джаксыбаев Н.А., Курбанов А.Х., Соболев А.В. Оптимизация производственно-логистических систем военного назначения: 3-D технологии // Компетентность. – 2019. – № 3. – С. 31-37.
25. Князьнеделин Р.А., Бекмурзаев И.Д., Титов В.А. Повышение эффективности системы государственных закупок на основе цифровых платформ // Вестник Тверского

государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2019. – № 2. – С. 53-61.

26. Никитин Ю.А., Плотник М.А. Пандемия Covid-19 как фактор дестабилизации международных цепочек поставок // Экономический вектор. – 2021. – № 1. – С. 57-63.

27. Скоробогатый П., Гасымов Н., Смирнов А. Ландшафт перед встречей Путина и Байдена // Эксперт. – 2021. – № 23. – С. 15-19.

28. Аганбегян А.Г. Как госбюджет может стать локомотивом социально-экономического развития страны // Вопросы экономики. – 2015. – № 7. – С. 142-15.

29. Киселев А.П., Силаков А.В. Система государственных закупок как инструмент финансирования предприятий лёгкой промышленности // Экономика отраслевых рынков: формирование, практика и развитие. Сборник материалов IV Всероссийской научной конференции. – М.: Дашков и К., 2020. – С. 101-105.

30. Свининых Е.А. Правовые средства импортозамещения при осуществлении закупок продукции для обеспечения обороны страны и безопасности государства // Право в Вооружённых Силах – Военно-правовое обозрение. – 2020. – № 1. – С. 44-54.

31. Фукина С.П., Гафурова Г.Т., Нотфуллина Г.Н. Государственные закупки как инструмент развития малого и среднего предпринимательства в России // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – № 4. – С. 1233-1243.

32. Кирьянов И.В. Количественная оценка транзакционных издержек организации. Общий методический подход // Вестник НГУЭУ. – 2015. – № 1. – С. 78-101.

33. Луцкая Н.В. Аутсорсинг: уровни предоставляемых услуг и модели взаимодействия сторон // Компетентность. – 2016. – № 2. – С. 28-34.

34. Курбанов А.Х., Фомин С.А. Предпосылки перехода к арендным (лизинговым) отношениям на мировом рынке вооружений // Экономический вектор. – 2021. – № 1. – С. 121-124.

35. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Государственно-частное партнёрство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений // В мире научных открытий. – 2013. – № 4. – С. 33-47.

36. Митяшин Г.Ю., Стельмашонок Е.В. Применение концепции совокупной стоимости владения к анализу жизненного цикла спортивного сооружения // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 4. – С. 747-751.

37. Курбанов А.Х., Лабазанов С.Г., Плотников В.А. Организационно-экономические инновации в деятельности силовых структур государства // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2006. – № 2. – С. 137-142.

38. Плотников В.А. Интеграция военного и гражданского секторов экономики как тенденция строительства военной организации страны (по материалам Тыла Вооружённых Сил Российской Федерации) // Вооружение и экономика. – 2010. – № 2. – С. 85-88.

39. Козин М.Н., Курбанов А.Х., Калинин А.Н. Участие частных военных компаний в ведении вооружённой борьбы. – СПб.: ООО "Р-Копи", 2015. – 148 с.

40. Дубовский В.А., Курбанов А.Х., Плотников В.А. Методическая основа мониторинга функционирования системы контрактов полного жизненного цикла в интересах военной организации государства: организационные, технико-экономические и логистические аспекты // Вопросы оборонной техники. Серия 16: Технические средства противодействия терроризму. – 2019. – № 11-12. – С. 15-22.

41. Кандыбко Н.В., Курманов А.Т. Управление жизненным циклом высокотехнологичной продукции военного назначения // Менеджмент качества. – 2019. – № 2. – С. 128-134.

42. Курбанов А.Х. Структура и специфика жизненного цикла изделий, закупаемых в интересах ведомственных логистических систем // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Сборник научных статей 8-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Курск: Университетская книга, 2018. – С. 165-170.

43. Богатырёва С.В., Титов А.Б., Куприянова М.Ю. Экономическая эффективность как основа формирования управленческих решений // Экономика и менеджмент систем управления. – 2016. – Т. 20. – № 2.1. – С. 116-122.