

УДК 338.53

Ценовая политика учреждений уголовно-исполнительной системы при реализации спортивных товаров (на примере Владимирской области)

Дерен Иванна Ивановна,

доктор экономических наук, профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин, Владимирский юридический институт ФСИН России, профессор кафедры финансов, Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Россия, Владимир.

E-mail: deren-ivanna@yandex.ru

ORCID ID: 0000-0001-9652-4092

Паук Влада Владимировна,

студент, Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Россия, Владимир.

E-mail: paukvlada04@gmail.com

ORCID ID: 0009-0000-9076-8846

Аннотация. В статье исследуется ценовая политика на рынке спортивных товаров Владимирской области, который характеризуется двухсекторной моделью, объединяющей коммерческий сектор и производственные объекты уголовно-исполнительной системы. Установлено, что коммерческий контур функционирует на основе рыночных механизмов, а институциональный – на административно-сметных принципах и государственных закупках. Их взаимодействие формирует гибридную модель рынка с минимальной прямой ценовой конкуренцией. Результаты исследования позволяют сформулировать рекомендации для учреждений уголовно-исполнительной системы, направленные на повышение экономической эффективности и сбалансированное развитие регионального рынка спортивных товаров.

Ключевые слова: ценовая политика, рынок спортивных товаров, уголовно-исполнительная система, региональная экономика, государственные закупки, поведение потребителей, конкурентная стратегия, Владимирская область.

Исследование ценовой политики на рынке спортивного оборудования представляет значительный научный интерес в контексте региональной экономики. Данная работа посвящена анализу механизмов ценообразования и стратегий позиционирования товаров спортивного назначения в условиях производства спортивных товаров учреждениями УФСИН России по Владимирской области.

Актуальность темы обусловлена трансформацией потребительского поведения в сегменте спортивных товаров, наблюдаемой в последние годы, а также специфическими характеристиками рынка, где конкурентная среда и покупательская способность существенно отличаются от других групп товаров.

Исследованиями экономических аспектов уголовно-исполнительной системы в Российской Федерации, особенностей процесса организации принудительных работ в контексте экономики уголовно-исполнительной системы, а также организационно-качественных аспектов продвижения продукции, производимой в учреждениях уголовно-исполнительной системы (на примере Владимирской области) занимаются отечественные ученые [1], [2], [3].

Рынок спортивного оборудования характеризуется высокой дифференциацией продукции, сезонностью спроса и значительной эластичностью цен по доходу потребителей.

В условиях Владимирской области с населением по состоянию на 31.03.2025. 1 297 936 человек [4], формируются особые закономерности ценообразования, обусловленные ограниченной емкостью рынка, транспортной доступностью, наличием градообразующих предприятий и социально-демографическим составом населения. Исследование данных факторов позволяет выявить специфические детерминанты ценовой политики спортивного оборудования.

Методологическая база исследования включает анализ ценовой политики, применяемой учреждением УФСИН России по Владимирской области [5], а также сравнительный анализ ценовой дифференциации в зависимости от реализуемого товара. Эмпирическую основу работы составляют опубликованные данные УФСИН России по Владимирской области.

Рассмотрим особенности ценовой политики учреждений уголовно-исполнительной системы при реализации спортивных товаров (на примере Владимирской области).

Ценовая политика представляет собой комплексную систему принципов и методов, используемых организацией для формирования цен на товары и услуги, что позволяет трансформировать цену из пассивного финансового показателя в активный стратегический инструмент управления. Ее сущность заключается в установлении таких цен, которые целенаправленно способствуют достижению ключевых целей. Эффективность ценовой политики носит ситуационный характер и определяется многофакторностью, включающей характеристики продукта, уровень себестоимости, платежеспособность целевой аудитории, интенсивность конкуренции, макроэкономические условия, а также стратегические установки самой компании и выбранные ею каналы дистрибуции и продвижения.

Ценообразование на рынке спортивного оборудования представляет собой многоуровневый и динамичный процесс, в рамках которого взаимодействуют экономические, социально-демографические, поведенческие, институциональные и технологические факторы. Каждый из них формирует определенные условия и ограничения, влияющие на конечную стоимость товаров и стратегию поведения участников рынка. В условиях рынка по Владимирской области данные факторы приобретают особую специфику, обусловленную демографической структурой населения, уровнем доходов, состоянием конкурентной среды, транспортной доступностью, а также воздействием макроэкономических и технологических тенденций. К числу ключевых экономических факторов, определяющих формирование цен, относятся себестоимость продукции, уровень арендных ставок, налоговая нагрузка, транспортные издержки и логистическая доступность региона. Для Владимирской области характерен умеренный уровень арендных ставок и относительно низкая стоимость рабочей силы, что способствует сохранению стабильных цен на спортивное оборудование.

В период 2024-2025 годов отмечался рост закупочных цен на металлические и пластиковые изделия, применяемые при производстве тренажеров и турников, что привело к увеличению розничных цен в среднем на 12–15 %. Существенную роль играет и инфляция: повышение потребительских цен на уровне 7,4 % в 2024 году [4] вызвало корректировку ценовой политики большинства торговых предприятий, которые стремились компенсировать рост издержек за счет умеренного увеличения базовых цен и сокращения объема скидок, сохраняя при этом доступность товаров для покупателей.

Во Владимирской области преобладание работающего населения со средним уровнем доходов, варьирующимся в диапазоне от 35 до 60 тысяч рублей в месяц [4], предопределяет ориентацию рынка на средний ценовой сегмент. Возрастная структура покупателей влияет на ассортиментные предпочтения и восприятие цен: молодежь до 30 лет чаще выбирает недорогие, компактные и функциональные модели для домашнего использования, в то время как покупатели старше 40 лет демонстрируют склонность к приобретению более прочных, эргономичных и долговечных товаров, даже если их цена выше.

Итак, ценовая политика продавцов вынуждена учитывать возрастную стратификацию спроса, адаптируя ассортимент и систему скидок под разные категории покупателей. Поведенческие факторы приобретают все большую значимость в условиях развития информационного общества и цифровой торговли. Психология потребителя оказывает прямое воздействие на восприятие цены и готовность к покупке. Для рынка спортивного оборудования Владимирской области характерно сочетание рациональных и эмоциональных мотивов поведения.

Цена воспринимается не только как объективная мера стоимости, но и как индикатор качества и надежности. Потребители нередко трактуют слишком низкую цену как признак низкого качества товара, особенно при выборе крупногабаритного оборудования, такого как шведские стенки или тренажеры. В связи с этим продавцы активно применяют элементы психологического ценообразования, например установку не округлых цен. Например, в соответствии с открытыми официальными данными Федерального казенного учреждения Т-2 в городе Владимире по прайсу цена без НДС на мяч медбол 1 кг т/т составляет 916,67 руб. вместо 1000 руб. [5], что усиливает ощущение выгоды у покупателя.

Особое место в структуре регионального рынка спортивного оборудования Владимирской области занимает продукция, производимая на производственных объектах уголовно-исполнительной системы. Ценовая политика в данном сегменте формируется под влиянием уникального комплекса институциональных ограничений и целевых установок, отличающих ее от классических коммерческих моделей. Ключевым детерминантом выступает двойственная природа производств уголовно-исполнительной системы, которые одновременно являются хозяйствующими субъектами и элементом системы исполнения наказаний, решающей социально-реабилитационные задачи.

Формирование цен на спортивное оборудование, выпускаемое учреждениями УФСИН России по Владимирской области, в значительной степени регламентируется ведомственными нормативами и основывается на административно-сметных методах.

Себестоимость продукции калькулируется с учетом специфических издержек, связанных с организацией труда осужденных, обеспечением охраны и содержанием производственной инфраструктуры исправительного учреждения. Это создает жесткую базу для цены, ограничивая возможности ее гибкой рыночной адаптации. Основным каналом сбыта и, соответственно, ключевым фактором, определяющим ценовую стратегию, выступают государственные и муниципальные закупки. Участие в тендерах и заключение прямых договоров с бюджетными учреждениями (образовательными, спортивными, исправительными) смещает фокус с ценовой конкуренции в сторону соответствия техническим регламентам, надежности поставщика и выполнения социального заказа. В данной сфере продукция уголовно-исполнительной системы может обладать конкурентным преимуществом, даже не предлагая минимальную цену, благодаря своему статусу и гарантиям исполнения контракта.

Таким образом, учреждения уголовно-исполнительной системы функционируют в рамках гибридной модели ценообразования, где рыночные механизмы тесно переплетены с административным регулированием. Их ценовая политика в меньшей степени реагирует на краткосрочные колебания спроса или тактику коммерческих конкурентов, будучи в большей степени стабилизированной плановыми заказами и ведомственной поддержкой. Это формирует устойчивую, но относительно замкнутую рыночную нишу. Конкуренция с коммерческим сектором носит не прямой, а опосредованный характер, проявляясь преимущественно в сегменте государственных закупок, где решения принимаются на основе совокупности ценовых и неценовых критериев, включая социально-политический контекст.

Проведенный анализ позволяет утверждать, что рынок спортивного оборудования Владимирской области представляет собой сложную двухконтурную систему. В коммерческом контуре доминируют классические рыночные законы, где цена формируется под влиянием издержек, конкуренции, потребительского спроса и поведенческих факторов. Динамика цен здесь характеризуется высокой чувствительностью к макроэкономическим изменениям, активности федеральных

онлайн-платформ и стратегиям локальных игроков, вынужденных сочетать ценовые и неценовые методы конкурентной борьбы. Параллельно существует институциональный контур, представленный производственными объектами уголовно-исполнительной системы. Его специфика заключается в доминировании административно-сметных принципов ценообразования, ориентации на канал государственных закупок и подчинении ценовой политики социально-реабилитационным задачам. Это обеспечивает стабильность, но и создает определенную рыночную изоляцию.

Взаимодействие двух выявленных контуров формирует уникальную сегментированную структуру регионального рынка. Коммерческий и пенитенциарный секторы, следуя разной институциональной логике, нацелены преимущественно на различные группы покупателей, что минимизирует прямую ценовую конкуренцию между ними. Для дальнейшего развития рынка и повышения экономической эффективности всех производителей целесообразно реализовать комплекс мер. Предприятиям уголовно-исполнительной системы необходимо развивать компетенции в области электронных торгов и активно коммуницировать социальную ответственность своего производства как ключевое конкурентное преимущество в борьбе за государственные контракты. Региональным органам власти следует учитывать дуальную структуру рынка при формировании и реализации программ развития физической культуры и спорта, что позволит более полно и рационально задействовать производственный потенциал территории. Для научного сообщества актуальным остается углубленное изучение влияния гибридной рыночной модели на потребительские предпочтения, качественные характеристики товаров и общую экономическую динамику региона.

Таким образом, ценовая политика на рынке спортивного оборудования Владимирской области выступает результатом сложного взаимодействия рыночных механизмов и институциональных ограничений, что обуславливает необходимость стратегической гибкости со стороны участников рынка и взвешенного регулирующего воздействия со стороны государственных институтов.

Производственная деятельность учреждений уголовно-исполнительной системы представляет собой значимый, однако часто остающийся вне поля зрения широкого научного дискурса, сегмент региональной экономики. Одним из направлений данной деятельности является выпуск товаров для спорта и физической культуры, ориентированных как на обеспечение нужд самой системы, так и на реализацию на открытом рынке. В условиях трансформации потребительского поведения и роста спроса на домашний и профессиональный фитнес актуальным представляется анализ потенциала и конкурентных позиций производителей из уголовно-исполнительной системы. В данном контексте производство спортивного оборудования, осуществляемое Федеральным казенным учреждением Т-2 в городе Владимире (ФКУ Т-2), демонстрирует характерную модель диверсификации производственных программ пенитенциарных предприятий.

Для наглядного представления выявленных структурных различий в подходах к ценообразованию и рыночному позиционированию между производителями спортивного товаров в уголовно-исполнительной системе, ниже приводится анализ по ключевым параметрам (табл. 1) [5].

Таблица 1 – Производство спортивного оборудования в учреждениях УИС Владимирской области (по данным прайс-листа на октябрь 2025 г.) [5]

№ п/п	Наименование спортивного инвентаря / оборудования	Цена за единицу, без НДС (руб.)	Цена за единицу, с НДС (руб.)	Ключевые характеристики / Примечания
1.	Тренировочные снаряды и мячи			
1.1	Мяч медбол 1 кг т/т	425,00	510,00	Для силовых тренировок
1.2	Мяч медбол 5 кг т/т	916,67	1 100,00	Для силовых тренировок
2.	Боксерское и ударное оборудование			
2.1	Перчатки снарядные	1 600,00	1 920,00	Для отработки ударов

	натуральная кожа			
2.2	Лапы боксерские из натуральной кожи	цена по запросу	цена по запросу	Для тренировок с тренером
2.3	Макивара из тентовой ткани (66*36*10 см)	цена по запросу	цена по запросу	Тренажер для отработки ударов
2.4	Мешок боксерский насыпной 70*30 см 20 кг, иск. кожа	цена по запросу	цена по запросу	Наполнитель – сыпучий материал
2.5	Мешок боксерский насыпной 100*30 см 30 кг, иск. кожа	цена по запросу	цена по запросу	Наполнитель – сыпучий материал
2.6	Мешок боксерский насыпной 120*35 см 40 кг, иск. кожа	1 858,33	2 230,00	Наполнитель – сыпучий материал
2.7	Мешок боксерский насыпной 160*40 см 60 кг, иск. кожа	2 500,00	3 000,00	Наполнитель – сыпучий материал
3.	Гимнастическое и страховочное оборудование			
3.1	Мат гимнастический 1*2*0,1 м, винилискожа (ППУ 22 кг/м ³)	3 075,00	3 690,00	Для страховки и упражнений
3.2	Мат гимнастический 1*2*0,1 м, тентовая ткань (ППУ 22 кг/м ³)	3 200,00	3 840,00	Для страховки и упражнений
3.3	Чехол на мат гимнастический 2*1*0,1 м, винилискожа	1 566,67	1 880,00	Защитный чехол
3.4	Чехол на мат гимнастический 2*1*0,1 м, тентовая ткань	1 700,00	2 040,00	Защитный чехол
4.	Специализированное снаряжение			
4.1	Рюкзак для служебной подготовки	416,67	500,00	Для занятий по физподготовке
4.2	Вкладыш для рюкзака	308,33	370,00	Дополнительный аксессуар

Анализ данных прайс-листа за октябрь 2025 года [5] позволяет выделить специализированную товарную категорию «Спортивный инвентарь» в общей номенклатуре выпускаемой продукции. Ассортиментная линейка свидетельствует о наличии развитых производственных мощностей, позволяющих работать с комплексом материалов, включая натуральную и искусственную кожу, ткани различной плотности (тентовая ткань), пенополиуретан заданных параметров (плотностью 22 кг/куб. м) и металлические элементы. В товарном портфеле учреждения четко структурируется несколько ключевых продуктовых групп, отражающих рыночную специализацию. К первой группе относится оборудование для силовых тренировок и единоборств, включающее медболы (1 кг и 5 кг), перчатки снарядные и лапы боксерские из натуральной кожи, макивары, а также насыпные боксерские мешки различных весовых категорий (от 20 до 80 кг). Вторую группу формирует оборудование для гимнастики и общефизической подготовки, представленное гимнастическими матами стандартных размеров (1 x 2 м, 1 x 1 м, 1 x 0,5 м) с различными типами покрытия и соответствующими чехлами. Завершает номенклатуру сопутствующая экипировка, такая как рюкзаки для служебной подготовки. Подобный ассортимент демонстрирует явную ориентацию на профессиональный и полупрофессиональный сегмент рынка, а также на комплексное оснащение спортивных залов, что указывает на целеполагание, связанное с участием в государственных и муниципальных закупках.

Ценовая политика ФКУ Т-2 строится на принципах среднего ценового сегмента, что обеспечивает стратегический баланс между заявленным качеством материалов и сохранением ценовой доступности. Так, медбол весом 5 кг предлагается по цене 1 100 руб. с учетом НДС, перчатки снарядные – 1 920 руб., боксерский мешок массой 40 кг – 2 230 руб., а гимнастический мат размером 2x1 м – в диапазоне от 3 690 до 3 840 руб. в зависимости от материала чехла. Подобное ценообразование формирует конкурентоспособное предложение на рынке, особенно в нише продукции, рассчитанной на интенсивную эксплуатацию. Специфические особенности

формирования себестоимости в условиях производства УИС, а также отсутствие необходимости в масштабных маркетинговых бюджетах, создают предпосылки для установления привлекательных цен для таких категорий покупателей, как бюджетные организации, спортивные секции и фитнес-клубы. Показательно, что ряд высокоспециализированных позиций, таких как лапы боксерские, макивары и тяжелые боксерские мешки (50 кг, 80 кг), маркированы статусом «цена по запросу». Данный факт свидетельствует о применении гибкого, индивидуального подхода к ценообразованию, который зависит от объема партии, специальных требований к конфигурации и материалам, что является отличительной чертой работы с корпоративными и государственными заказчиками в рамках тендерных процедур.

Таким образом, ФКУ Т-2 в городе Владимире представляет собой состоявшегося производителя спортивного оборудования, обладающего диверсифицированным и специализированным портфелем продукции. Учреждение занимает устойчивую рыночную нишу, связанную с оснащением спортивных залов, секций и фитнес-центров, предлагая товары, адаптированные для профессионального и интенсивного использования. К его ключевым конкурентным преимуществам правомерно отнести применение долговечных материалов, конкурентоспособную ценовую политику и адаптивность при выполнении индивидуальных заказов. Перспективы развития данного производственного направления видятся в дальнейшей оптимизации ассортиментной матрицы, повышении потребительских свойств продукции и качества ее финишной обработки, а также в реализации активной сбытовой стратегии, нацеленной на системное участие в тендерах на поставки для учреждений бюджетной сферы и муниципальных спортивных объектов.

На основе анализа сводных данных о производстве спортивного оборудования в учреждениях УИС Владимирской области, сформированных по материалам прайс-листа за октябрь 2025 года, можно сделать ряд заключений, характеризующих как организационные, так и экономико-технологические аспекты данной деятельности. Прежде всего, отмечается высокая степень специализации и концентрации производства: весь представленный ассортимент спортивного инвентаря выпускается в одном учреждении – ФКУ Т-2 в г. Владимире. Это указывает на целенаправленное распределение производственных функций между исправительными учреждениями региона и наличие в указанной организации необходимых материально-технических и кадровых ресурсов, включая трудовой потенциал осужденных, адаптированный для выполнения соответствующих работ.

Структура ассортимента демонстрирует его четкую ориентацию на удовлетворение ведомственных нужд, в первую очередь – обеспечение физической подготовки личного состава и организованных спортивных занятий с осужденными. Номенклатура продукции включает тренировочные снаряды (медболы), оборудование для единоборств (боксерские мешки, лапы, макивары), гимнастические маты и специализированное снаряжение (рюкзаки, чехлы), что соответствует базовым и прикладным направлениям физподготовки в условиях пенитенциарных учреждений. Отсутствие оборудования для игровых или оздоровительных видов спорта подчеркивает прагматичный, утилитарный характер производства, нацеленного на решение конкретных служебных и воспитательных задач.

С технологической и экономической точек зрения обращает на себя внимание разнообразие используемых материалов – от натуральной кожи до современных синтетических тканей и наполнителей (искусственная кожа, тентовая ткань, винилискожа, пенополиуретан заданной плотности), что свидетельствует о способности производства гибко адаптироваться к требованиям долговечности, безопасности и себестоимости. Ценовые показатели представлены в двух вариантах – без НДС и с учетом НДС, что отражает ориентацию на взаимодействие как с государственными заказчиками в рамках бюджетных процедур, так и с иными контрагентами. При этом для части изделий, особенно с переменными параметрами или выполняемых по индивидуальным требованиям, применяется практика установления цены по запросу, характерная для мелкосерийного и штучного производства.

В более широком контексте данные, отраженные в таблице, имеют значение для исследований в области экономики пенитенциарной системы, трудовой адаптации осужденных и обеспечения государственных нужд. Они иллюстрируют, как производственные мощности УИС могут использоваться для частичного самообеспечения системы необходимым инвентарем, что коррелирует с задачами импортозамещения и оптимизации бюджетных расходов. Одновременно такая деятельность способствует профессиональной подготовке и ресоциализации осужденных через их включение в реальные производственные процессы.

Таким образом, выпуск спортивного оборудования в учреждениях УИС Владимирской области представляет собой специализированный, функционально обусловленный сегмент производственной деятельности, который не только удовлетворяет внутренние потребности системы, но и вносит вклад в ее экономическую устойчивость и социально-воспитательные функции.

Проведенное исследование ценовой политики на рынке спортивного оборудования Владимирской области позволило выявить сложную, сегментированную структуру, функционирующую в рамках двух относительно автономных, но взаимосвязанных контуров: коммерческого и институционального.

В коммерческом секторе ценообразование подчинено классическим рыночным законам, где цена формируется под влиянием издержек, конкурентной динамики, потребительского спроса и поведенческих факторов. Ключевыми трендами данного контура являются применение стратегий психологического ценообразования и динамического ценообразования, а также необходимость для локальных игроков сочетать ценовые и неценовые методы конкуренции (сервис, персонализацию, уникальный ассортимент).

Институциональный контур, представленный производственными объектами уголовно-исполнительной системы, характеризуется доминированием административно-сметных принципов ценообразования. Его специфика обусловлена двойственной природой данных предприятий, ориентацией на канал государственных и муниципальных закупок, а также подчинением ценовой политики социально-реабилитационным задачам. Это обеспечивает стабильность производства, но формирует относительно замкнутую рыночную нишу, где конкуренция с коммерческим сектором носит опосредованный характер и проявляется преимущественно в сфере госзакупок.

Взаимодействие этих двух контуров формирует уникальную региональную модель рынка, где прямое ценовое соперничество минимизировано в силу различий в целевой аудитории, каналах сбыта и институциональной логике.

Для повышения экономической эффективности и сбалансированного развития рынка спортивного оборудования региона целесообразно предприятиям уголовно-исполнительной системы развивать компетенции в области электронных торгов и активнее позиционировать социальную ответственность производства как ключевое конкурентное преимущество в борьбе за государственные контракты. В этой связи региональным органам власти рекомендуется учитывать дуальную структуру рынка при формировании программ развития физической культуры и спорта для более полного и рационального использования производственного потенциала территории.

Список литературы

1. Дерен И. И., Морозов В. М. Экономические аспекты уголовно-исполнительной системы в Российской Федерации // Проблемы современной экономики. 2019. № 3 (71). С. 159-161.
2. Дерен И. И., Стекольников А. М. К вопросу о процессе организации принудительных работ в контексте экономики уголовно-исполнительной системы // Проблемы современной экономики. 2022. № 4 (84). С. 213-214.
3. Кочетов А. А., Дерен И. И. Экономические и организационно-качественные аспекты продвижения продукции, производимой в учреждениях уголовно-исполнительной системы (на примере Владимирской области) // Вестник

университета (ВлГУ им. А. Г. и Н. Г. Столетовых). Серия Экономические науки. 2024. № 3. С. 54-58.

4. Официальный сайт: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области [Электронный ресурс]: сайт. – URL:<https://33.rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 15.12.2025).

5. Официальный сайт: УФСИН России по Владимирской области [Электронный ресурс]: сайт. – URL:<https://33.fsin.gov.ru/produksiya-predpriyatiy-ufsin/svedeniya-onalichii-proizvodstvennykh-ploshchadey-v-uchrezhdeniyakh-uis-vladimirskoy-oblasti.php> (дата обращения: 15.12.2025).