

Проблеми формування ціни на продукцію оборонного призначення та шляхи їх вирішення

Павло Пархоменко ^A; Михайло Лаврук ^B; Іван Ткач ^C;
Олександр Деменів ^D; Леся Скуріневська ^E

Received: February 26, 2020 | Revised: June 15, 2020 | Accepted: June 30, 2020

DOI: 10.33445/sds.2020.10.3.7

Анотація

Розглянуто роль ціни на продукцію оборонного призначення (ПОП) для задоволення потреб оборони у матеріальних ресурсах для переоснащення збройних сил. Відзначено, що неконтрольований ріст цін на фоні суттєвого зростання в останні роки загальних витрат на закупівлі продукції підприємств оборонної промисловості не сприяє підвищенню якості та інноватизації продукції, не відповідає вимогам раціонального витрачання бюджетних фінансових ресурсів на потреби оборони, постає одним із чинників гальмування модернізації ОПК, його неспроможності задовольнити потреби обороноздатності країни. Проаналізовані недоліки діючої в Україні витратної системи ціноутворення на промислову та науково-технічну продукцію оборонного призначення. Обґрунтована необхідність удосконалення системи ціноутворення, посилення державного управління ціноутворенням для раціонального (ефективного) витрачання бюджетних фінансових ресурсів.

Розроблені пропозиції з організаційного, нормативно-правового та фінансово-економічного забезпечення реформування діючої в Україні системи ціноутворення, з урахуванням провідного зарубіжного досвіду.

Ключові слова: фінансові ресурси, ціноутворення, продукція оборонного призначення, процедури закупівель, витрати, прибуток, замовники, виконавці замовлень.

Постановка проблеми

Стійкою тенденцією на вітчизняному ринку озброєнь є постійне зростання цін на продукцію оборонного призначення як внаслідок ускладнення вимог до продукції, в першу чергу – до зразків озброєння ті військової техніки (ОВТ), так і під впливом процедур і умов, в яких ціна на ОВТ формується.

Проблема неконтрольованого зростання цін та недосконалості діючої системи ціноутворення визнана на державному рівні [8; 20; 25] такою, яка гальмує переоснащення

Збройних Сил і постає одним із чинників стримування модернізації вітчизняного ОПК і його нездатності задовольнити потреби військ (сил), обороноздатності країни і загрожує національній безпеці [10].

Тому питання удосконалення діючої в Україні системи ціноутворення на продукцію оборонного призначення з метою раціонального використання обмежених бюджетних фінансових ресурсів є актуальним і має державне значення.

^A Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, м. Київ, Україна, старший викладач кафедри, e-mail: mpar88@ukr.net

^B Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, м. Київ, Україна, старший викладач кафедри, e-mail: tkachivan9@gmail.com

^C Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, м. Київ, Україна, начальник навчально-наукового центру оборонного менеджменту, доктор економічних наук, професор, e-mail: tkachivan9@gmail.com, ORCID: 0000-0001-5547-6303

^D Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, м. Київ, Україна, доцент кафедри, к.т.н., доцент, e-mail: mpar88@ukr.net

^E Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, м. Київ, Україна, доцент кафедри, к.військ.н., e-mail: olesya201405@gmail.com, ORCID: 0000-0003-4536-9170

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблеми діючої в Україні системи ціноутворення на ПОП констатовані у вітчизняних нормативно-правових документах [20-22; 25; 26; 36; 37; 39], а також розглядаються у науковому і практичному фаховому середовищі на протязі останніх років в роботах вітчизняних вчених В. П. Горбуліна, В. С. Шеховцова, А. І. Шевцова [27], В. М. Бегми [28], І. В. Павловського, І. Б. Чепкова, В. К.

Борохвостова, І. В. Борохвостова, О. М. Рябця [31; 32], І. М. Іванової [29], Б. О. Демидова, О. П. Коростельова [30], І. М. Ткача [40; 41]. Сучасні погляди на значимість цінового фактору та зміни у підходах до формування цін на продукцію у світовій торгівлі озброєннями системно розглядаються у роботах зарубіжних вчених Г.А. Лавринова, А.Г. Подольського, Е.Ю. Хрусталева [33; 34; 35].

Постановка завдання

Незважаючи на розуміння в Україні на державному рівні і у науково-практичному середовищі проблеми необхідності реформування (удосконалення) діючої системи ціноутворення на ПОП, сама проблема знаходиться досі в основному у концептуальному форматі, на етапі нормативних, наукових і методичних напрацювань для підготовки до майбутніх практичних рішень.

Метою статті є обґрунтування пропозицій з одного із можливих напрямів удосконалення ціноутворення на ПОП, а саме – впровадження деяких заходів нормативно-правового та фінансово-економічного забезпечення державного управління ціноутворенням на вказану продукцію, як засобу сприяння раціональному витрачання бюджетних фінансових ресурсів і забезпечення розвитку ОПК національної економіки.

Виклад основного матеріалу

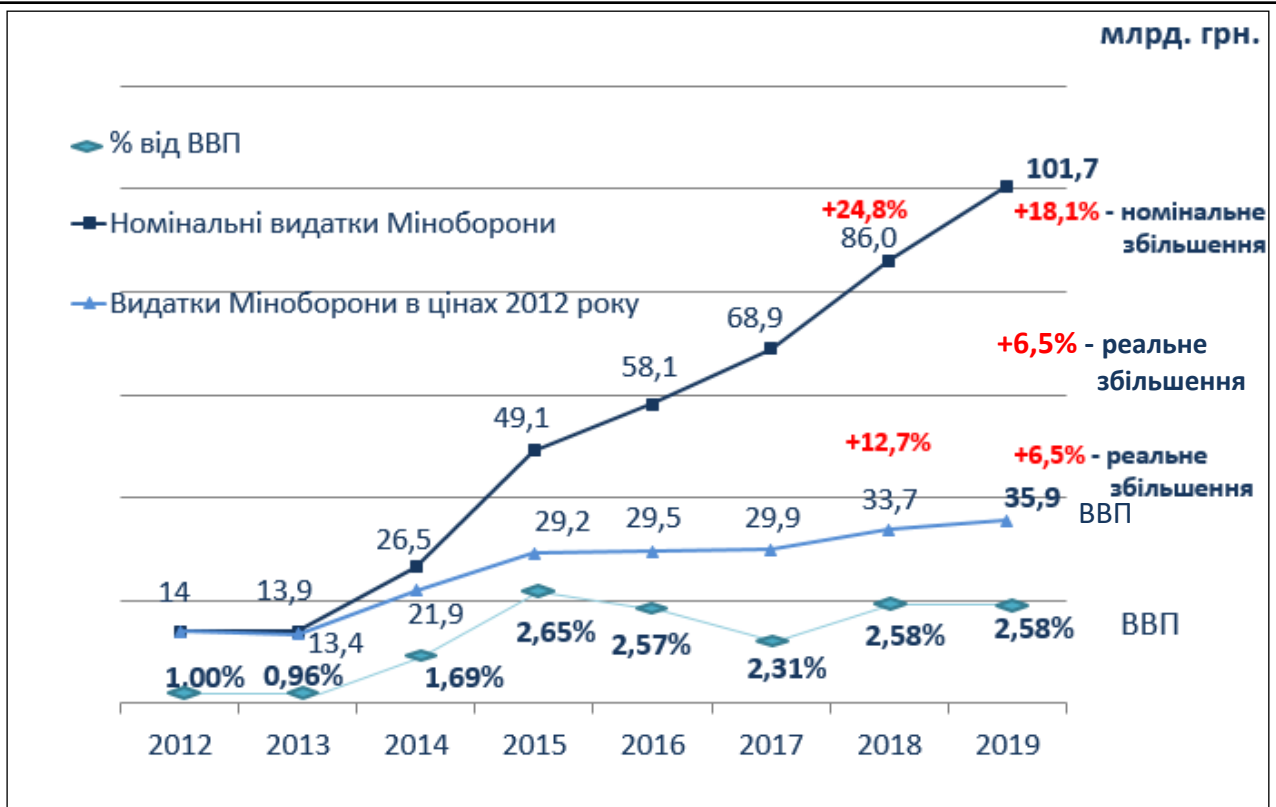
Одним з елементів витрат на оборону є витрати на закупівлю продукції оборонного призначення. В останні роки витрати на зазначені цілі у Міністерстві оборони України за бюджетною програмою “Ремонт, закупівля, модернізація та ремонт озброєння, військової техніки, засобів та обладнання” зросли у рази з 1,5 млрд. грн у 2013 році до 16,9 млрд. грн у 2019 році [1]. В бюджеті МО України за вказаний період питома вага витрат на розвиток та капітальний ремонт ОВТ зросла з 10,8% до 16,6%, при номінальному збільшенні бюджету МО України на 18,1% (мал.).

У Державному бюджеті України на 2020 рік МО України затверджені видатки у сумі 116,1 млрд грн [2] з них 22,7 млрд. грн (19,6 %) на розвиток та відновлення ОВТ.

Крім того передбачені державні гарантії на реалізацію програм щодо підвищення обороноздатності і безпеки держави в обсязі

9,0 млрд. грн. Під цей фінансовий ресурс суб'єкти господарювання – резиденти України за згодою МО України, як замовника, мають право залучати кредити (позики), а витрати із сплати відсотків за користування кредитами (позиками), які залучаються суб'єктами господарювання під державні гарантії для виконання програм, пов'язаних з підвищенням обороноздатності і безпеки держави, включати до ціни товарів, робіт і послуг за господарськими договорами [3].

У МО України на 2019 рік паспортом бюджетної програми “Ремонт, закупівля, модернізація та ремонт озброєння, військової техніки, засобів та обладнання” передбачено виплату відсотків за користування кредитам, залученими під державні гарантії у сумі 676,6 млн. грн [4]. На цю суму збільшиться ціна закупівлі і відновлення ОВТ відповідно до контрактів, укладених під державні гарантії.



Мал. – Фінансування Збройних Сил України у 2012-2019 роках, з урахуванням інфляційних процесів

Як відомо, фінансові ресурси є визначальними у нарощуванні матеріальних та людських ресурсів для забезпечення обороноздатності держави. Тому, навіть в сьогоденних умовах збільшення фінансових ресурсів (бюджетних коштів) для задоволення оборонних потреб України проблема їх раціонального, науково обґрунтованого та ефективного використання залишається актуальною.

Одним з шляхів вирішення завдання підвищення ефективності використання бюджетних коштів є удосконалення діючих підходів до ціноутворення на ПОП. Рівень цін на оборонну продукцію прямо впливає на обсяг необхідних витрат замовника, його можливість до задоволення потреб, а також на прибуток виконавця та його можливість до розвитку виробництва і покращення якості продукції. Пошук шляхів оптимізації витрат на ПОП також вимагає удосконалення форм і методів управління контрактацією замовлень та підвищення якості прийняття рішень органами військового управління замовника та

керівництвом підприємств ОПК, як виконавцем, за критерієм «ефективність – вартість».

Аналіз діючої в Україні системи ціноутворення на продукцію оборонного призначення

Формування цін на ПОП – досить складний, багатоетапний процес, що має свої характерні особливості. Ціна є своєрідним компромісом між замовником та виконавцем замовлення (постачальником продукції), кожен з яких діє в умовах певних обмежень та переслідує власну мету. Замовник, обмежений у своїх можливостях розмірами бюджетного фінансування, націлений на отримання визначеного обсягу ПОП належної якості за мінімальну ціну, виконавець – прагне отримати максимальний прибуток і максимізує ціну.

Непрозорі умови функціонування ринку озброєнь в Україні та недосконале законодавство з питань ціноутворення на ПОП підвищують ризики встановлення необґрунтованої ціни на продукцію та

неефективного використання бюджетних коштів.

Основними нормативними документами, що обумовлюють в Україні порядок ціноутворення на ПОП та його контролю є [5-8; 12-19; 21]. Згідно них основними суб'єктами на внутрішньому ринку ПОП є:

державні замовники – визначені Кабінетом Міністрів України центральні органи виконавчої влади, інші державні органи – головні розпорядники бюджетних коштів, військові формування, утворені відповідно до законів України;

виконавці – підприємства промисловості різних форм власності, у тому числі – Державний концерн “Укроборонпром”, який забезпечує виконання основної частки державного оборонного замовлення (ДОЗ), а також приватні компанії, присутність яких на ринку озброєнь має стійку тенденцію до зростання.

Уповноваженим центральним органом виконавчої влади щодо координації діяльності з реалізації ДОЗ є Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [18]. Контроль за витрачанням бюджетних коштів, що спрямовуються на виконання ДОЗ за державними контрактами покладено на представництва замовника [15].

Для замовника участь у процесі ціноутворення починається при формуванні довгострокового планового документу – Державної програми розвитку озброєння, в якому кожному програмному заходу має ставитися прогнозна контрактна ціна. Далі процес ціноутворення продовжується при розробці ДОЗ, в ході якої формулюються початкові ціни контрактів (при наявності конкурентного середовища), і уточнюються прогнозні ціни програмних заходів (при відсутності конкурентного середовища) і закінчується виконанням ДОЗ і його реалізацією. Обов'язковою складовою частиною процесу реалізації ДОЗ є торги (торгівельні переговори), під час яких здійснюється формування контрактної ціни ДОЗ. Формуючи початкову ціну Замовник намагається мінімізувати свої витрати, Виконавець (ОПК) наполягає в рамках діючого

законодавства на збільшення ціни, тобто – свого прибутку.

В господарській практиці України суб'єкти господарювання використовують вільні ціни, державні регульовані ціни, а також зовнішньо-торгівельні ціни.

Одними з основних факторів, що впливають на формування цін на ПОП в Україні є:

джерела надходження продукції (власне виробництво або закупівля за імпортом);

процедури здійснення закупівель (конкурентні процедури – відкриті торги, конкурентний діалог та переговорна процедура, або неконкурентні процедури у разі, якщо предмет закупівлі має гриф таємності). При цьому ДОЗ може бути розміщене за допомогою обох видів процедур [18; 21].

Основними етапами формування цін на ПОП [18; 30] розглядаються такі:

прогнозування цін під час заходів планування;

формування початкових цін контрактів (договорів);

уточнення контрактних цін в ході виконання контрактів (договорів).

Формування цін на ПОП має свої особливості та проблемні питання на кожному з етапів.

Під час прогнозування цін основними факторами, що враховуються є очікувана собівартість продукції (вартість матеріалів та комплектуючих, рівень витрат на оплату праці та комунальні послуги, тощо), а також рівень інфляції. При цьому варіювання показників фінансово-господарської діяльності організацій-виконавців (рівня прибутку, обсягу накладних витрат, фонду оплати праці та ін.) не враховується, що знижує точність прогнозування.

Проблемними питаннями при прогнозуванні цін на ПОП є:

неузгодженість систем оборонного та бюджетного планування [9], зокрема фінансових та часових показників заходів з технічного оснащення ЗС (наприклад, тривалість розробки складного ОВТ, як правило, перевищує встановлені періоди

бюджетного планування), що має негативний вплив на ефективність цих заходів;

складність створення (а на сьогоднішній день – майже не напрацьованість) системної бази даних результатів маркетингових досліджень та цінового моніторингу у зв'язку із законодавчими обмеженнями порядку доступу до інформації про асортимент та ціни на ПОП [17-19; 21];

неточність, а іноді і помилковість, урядових прогнозувань макроекономічних показників, наприклад, рівня інфляції;

відсутність методик визначення очікуваної (прогнозованої) вартості ПОП у разі її закупівлі за Законом «Про публічні закупівлі».

Початкові ціни на ПОП, в практиці оборонних закупівель в Україні формуються за результатами конкурентних або неконкурентних процедур закупівлі [7; 17; 18; 21].

У разі застосування конкурентних процедур початкова ціна контракту є орієнтовною (граничною) та не може бути перевищена. За результатами виконання зобов'язань сторонами орієнтовна ціна може бути уточнена шляхом встановлення договірної (фактичної) ціни продукції. Розрахунок фактичної ціни продукції здійснюється у відповідності до вимог Методичних рекомендацій [14], в залежності від рівня фактичних витрат виконавця.

У разі визначення виконавця без застосування конкурентних процедур (закупівля у суб'єкта господарювання, який є єдиним в Україні виробником, або зареєстрований як виробник продукції, робіт і послуг оборонного призначення, закупівлі яких становлять державну таємницю) ціна на ПОП встановлюється суб'єктом господарювання і державним замовником під час проведення переговорів щодо укладення державного контракту, договору (контракту).

Початкова ціна на постачання (закупівлю) продукції, яка вже закуповувалася державним

замовником у такого виконавця в минулі роки без застосування конкурентних процедур, визначається у державному контракті на рівні розміру ціни, встановленої попереднім аналогічним контрактом, з коригуванням на індекс споживчих цін за розрахунками у відповідні минулі роки і без складення розрахунково-калькуляційних матеріалів за умови здійснення остаточного розрахунку ціни за фактичними витратами виконавця.

Крім означених проблем додатковим ризиком при формуванні початкової ціни на ПОП є можливість змови виконавця і замовника з метою завищення очікуваної вартості предмета закупівлі, що може призвести до необґрунтованих витрат бюджетних коштів.

Ціноутворення на промислову продукцію.

В вітчизняній практиці для визначення договірної (фактичної) ціни на ПОП традиційно застосовується калькуляційний метод. По своїй суті цей метод є витратним, оскільки полягає у визначенні ціни шляхом сумування сукупних витрат виконавця, його прибутку і різних надбавок. Розрахунок ціни здійснюється виконавцем на підставі складених ним розрахунково-калькуляційних матеріалів (РКМ), що обґрунтовують рівень витрат. Представництво замовника проводить аналіз РКМ і подає замовнику висновок про рівень цін для прийняття ним рішення про контрактацію замовлення.

До основних елементів ціни ПОП належать: собівартість, прибуток, мито, акцизний збір, податок на додану вартість, посередницько-збутова націнка, торговельна та інші надбавки.

Як відомо, згідно із калькуляційним (витратним) методом загальна структура ціни на продукцію вітчизняних промислових підприємств визначається за типовими складовими:

$$Ц = С + П + АЗ + ПДВ + Н + ТН ,$$

де С – собівартість, нижня межа ціни;

П – прибуток;

АЗ – акцизний збір, для високорентабельних і монопольних підакцизних товарів;

- ПДВ – податок на додану вартість, частина новоствореної вартості, сплачується у держбюджет на кожному етапі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг;
- Н – націнки постачальницько-збутових організацій (ПЗО), які включають витрати і прибуток ПЗО;
- ТН – торгівельні надбавки (або знижки), які включають витрати і прибуток торгових організацій.

З наведених складових формуються типові групи цін:

гуртова ціна підприємства (С + П + АЗ + ПДВ);

гуртова ціна промисловості (С + П + АЗ + ПДВ + Н);

роздрібна ціна (С + П + АЗ + ПДВ + Н + ТН).

Роздрібна ціна може включати і інші спеціальні надбавки (за якісні характеристики товару, додаткові послуги, тощо).

Ціна на ПОП може включати *відсотки за користування кредитами (позиками)*, які залучаються суб'єктами господарювання (виконавцями) під державні гарантії для виконання програм, пов'язаних з підвищенням обороноздатності і безпеки держави [3].

Одним із проблемних показників структури ціни є прибуток виконавця. Відповідно до вимог [21] рівень прибутку у складі ціни на ПОП, що закуповується за ДОЗ не може перевищувати 5 відсотків витрат суб'єкта господарювання на придбання комплектувальних виробів (напівфабрикатів), робіт (послуг) у інших суб'єктів господарювання, а також 30 відсотків решти витрат у складі виробничої собівартості продукції (робіт, послуг). Фактично ж, відповідно до Методичних рекомендацій, затверджених рішенням Міністра оборони України від 18.10.2016 № 2591/у/2 максимальний рівень прибутку зменшено до 1 та 20 відсотків відповідно.

Ціноутворення на науково-технічну продукцію. В сучасних умовах інновації світової економіки та розвитку новітніх оборонних технологій ефективність наукових досліджень значною мірою залежить від фінансування досліджень та ціни на науково-технічну продукцію.

В Україні при встановленні ціни на таку продукцію застосовується витратне ціноутворення. При формуванні ціни за такої моделі

враховуються терміни виконання досліджень, заробітна плата учасників досліджень відповідно до штатного розпису, накладні витрати, визначений фонд оплати праці, нормований прибуток тощо.

При використанні витратної моделі в рамках діючої системи фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) немає можливостей достатньою мірою заохочувати талановитих і результативних висококваліфікованих виконавців. Це створює передумови для виконання наукових досліджень, які можуть і не мати практичної цінності.

Вітчизняна наукова та науково-технічна діяльність потребує таку модель визначення ціни НДДКР, яка враховувала би показники новизни отриманих результатів і покращення характеристик розробок та заохочувала науковців до підвищення ефективності досліджень. Кількісні значення цих показників та відповідні цінові параметри повинні бути здатні до ранжирування відповідно до рівня покращення характеристик як самої розробки так і її складових частин. Перевагою такого підходу є мінімізація суб'єктивного підходу при визначенні ціни на науково-технічну продукцію, встановлення зв'язку показників новизни з досягнутими результатами НДДКР та заохочення виконавців до підвищення ефективності досліджень.

Отже, в ціноутворенні на промислову та науково-технічну ПОП в Україні діє стан, коли достовірність прогнозованих цін може бути сумнівною, а фактичні ціни уразливі перед ризиками недостатньої обґрунтованості.

Перевага, яка зараз віддається твердій фіксованій ціні при розміщенні замовлення на створення та виробництво ПОП, призводить до того, що виконавець змушений враховувати у ціні фінансово-економічні та виробничо-

технологічні ризики, і, тим самим, прагне до завищення ціни на свою продукцію.

Недоліки діючої в Україні системи ціноутворення на продукцію оборонного призначення

Як зазначено вище, за останні роки в Україні прийнятий ряд нормативних документів з реформування і подальшого розвитку ОПК [20; 22; 25; 26], виробництва ОВТ [26], регулювання в системі державних закупівель [21; 24], спрямованих на підвищення об'єктивності формування цін на продукцію за оборонним замовленням.

Однак їх аналіз свідчить, що діюча система ціноутворення на таку продукцію продовжує базуватися на застосуванні традиційного для вітчизняної економіки калькуляційного методу, заснованому на принципі "витрати плюс", тобто складанні сукупних витрат (собівартості), прибутку і різних надбавок.

Навіть методи розрахунку (прогнозування) вартості ПОП по зразку-аналогу, що іноді використовуються органами воєнного управління, які відповідають за закупівлі, також наближені до витратних, оскільки у їх основі лежать дані про трудомісткість і кошторису витрат за раніше виконаними роботами.

Домінування традиційних витратних методів ціноутворення в сфері закупівель ПОП, як і взагалі в економіці України, обумовлено у значній мірі збереженням високої ступені адміністрування у заходах із розподілу державних фінансових ресурсів і здійснення закупівель для державних потреб. Незважаючи на позитивні властивості витратних методів (їх відносна об'єктивність, простота у застосуванні і контролі при наявності всіх вихідних даних), вони породжують і певні негативи. Поперед всього, незацікавленість ні Замовника, ні Виконавця у зниженні собівартості продукції. Крім того, витратні методи надають можливість менеджменту оборонних підприємств нецільового використання бюджетних засобів. В умовах скорочення військових представництв і контролюючих органів на самих підприємствах ускладнюється можливість перевірки всіх фінансово-економічних документів, тому у склад витрат можуть включатися витрати на роботи не пов'язані із

виконанням державного контракту.

Загальні недоліки діючої в Україні традиційної витратної концепції ціноутворення полягають у наступному:

1. Жорстка прив'язка фінансових ресурсів підприємства до статей калькуляції, що погоджена із Замовником. В той же час, створення складної високотехнологічної ПОП пов'язано з великою невизначеністю і непередбаченістю для Виконавця у використанні фінансових ресурсів. Жорстка прив'язка не дозволяє Виконавцю управляти фінансовими ресурсами, перерозподіляти їх між окремими статтями витрат заради вирішення поточних проблем науково-технічного і виробничо-технологічного характеру.

Це веде до неефективного використання бюджетних фінансових ресурсів, тобто до необхідності виконавцям витратити їх тільки за статтями раніше погодженої калькуляції незалежно від результативності витрат. Тим самим схиляє виконавців до освоєння виділеного бюджетного фінансування шляхом маніпуляцій з обґрунтуванням рівня понесених ними фактичних витрат.

2. Порядок калькулювання непрямих витрат, які відносять на конкретний виріб, є, в певній мірі, свавільним, не пов'язаним ні із ринковою ефективністю, ні із технологією виробництва.

В розрахунках використовуються не очікувані, а поточні витрати, по яким є інформація на підприємстві. Між тим, такі витрати можуть не мати місця у тому періоді, для якого розраховуються ціни, але Виконавець для власного перестрашування закладає їх у калькуляцію витрат.

За досвідом представництв замовника підприємства можуть зловживати витратним методом формування цін, включаючи до складу ціни витрати, що не пов'язані з виконанням замовлення.

3. Завдяки тому, що ціноутворення орієнтується у основному на собівартість, підприємству, як правило, не вигідно знижувати витрати на продукцію, оскільки у такому випадку буде знижуватися абсолютний розмір жорстко встановленого нормативного

прибутку (рівня рентабельності) у ціні. Більш того, підприємства встановлюють витрати на максимальному рівні для максимізації свого прибутку, що веде до неефективного використання коштів державного Замовника. Діючі нормативи прибутку не відіграють стимулюючої ролі для виробників ПОП, оскільки у реальності питома вага комплектувальних виробів (напівфабрикатів) у новітніх зразках ОВТ у середньому становить 70%, а решта витрат лише 30%, розрахунковий рівень прибутку підприємств ОПК у такому разі складає лише 10,1%, а реальний – ще менше з огляду на темпи інфляції [36]. Такий стан справ призводить до того, що підприємства ОПК практично не мають резервів для розвитку.

4. Витратний підхід не ураховує ефект (цінність, корисність для споживача, замовника) від використання (застосування) зразка ПОП на всьому його життєвому циклі (ЖЦ). В той же час, якщо збільшити відповідні витрати на стадії розробки зразка, у подальшому можна скоротити витрати на серійне виробництво за рахунок удосконалення технології виробництва і під час експлуатації за рахунок більшої надійності зразка. Зазначимо, що за статистикою близько 70% всіх витрат на ЖЦ складних видів (систем) озброєння припадає саме на стадію експлуатації [30].

5. Витратне ціноутворення прийнятне і виправдане при практичному застосуванні в основному для продукції із нетривалим циклом виробництва. При виконанні довгострокових оборонних програм підприємство вимушено ураховувати в ціні фінансово-економічні і виробничо-технологічні ризики і, тим самим, підвищувати ціну замовлення.

6. Витратний підхід не стимулює підприємства до підвищення якості продукції. При твердій фіксованій ціні підприємство не зацікавлено у покращенні ТТХ (ТХ) продукції. Головна задача Виконавця – чітко виконання вимог ТТЗ (ТЗ) до характеристик зразка.

7. Витратне ціноутворення не стимулює підприємства ОПК до зниження трудомісткості робіт і матеріалоємності продукції, до удосконалення системи організації праці. І

внаслідок цього веде до відставання у рівні продуктивності праці і до неефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

8. Витратне ціноутворення не стимулює працівників ОПК до інноваційної діяльності, не сприяє розвитку наукових і інженерно-технічних шкіл, закріпленню на підприємствах ОПК висококваліфікованих фахівців і талановитої молоді. Середній вік кваліфікованих робітників вітчизняного ОПК складає більше 50 років, в проектних і наукових організаціях – понад 55 років.

9. В витратній системі ціноутворення акцент робиться на розрахунок вартості розроблення або виробництва одиниці продукції (послуг), а не для усього життєвого циклу продукції, до якого прийнято відносити розробку, виробництво, експлуатацію, капітальний ремонт та утилізацію зразка, а також створення відповідної інфраструктури. Методик розрахунку вартості усього життєвого циклу зразків ПОП в Україні немає, обговорюються лише підходи до їх створення [31; 32].

Головним фактором продовження застосування традиційного калькуляційного методу, на якому заснована традиційна витратна концепція ціноутворення, полягає у тому, що він зручний для контролюючих органів, які здійснюють постатейну перевірку витрат, у тому разі і при використанні калькуляції по зразкам – аналогам.

Замовник, в особі військових представництв на підприємствах ОПК, приймає і перевіряє велику кількість довідок із обсягу витрат по кожній системі і підсистемі зразка продукції (і її чисельними вузлам і елементами) як обґрунтування потрібного фінансування для створення зразка ПОП. Але при цьому не досягається одна з головних цілей ціноутворення – підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. Склалася система, при якій ні Замовники ні Виконавці не зацікавлені у зниженні собівартості. Замовники – внаслідок відсутності стимулів і зменшення можливостей для контролю в умовах скорочення представництв Замовника. Декілька поколінь представників Замовника на підприємствах ОПК виховані в практиці

застосування і перевірок калькуляційного ціноутворення. Не зацікавленість Виконавців пояснюється внаслідок можливості отримання додаткового прибутку від завищення собівартості продукції.

Таким чином, існуюча витратна система ціноутворення не стимулює втілення на підприємствах ОПК організаційних, технологічних, наукових і інших новацій, які сприяють зниженню собівартості продукції і підвищенню її якості, під якою розуміється здатність виробів ПОП задовольняти потреби за її призначенням.

Аналіз діючої нормативної бази, публікацій з проблем ціноутворення на ПОП в Україні [27-40] і практичного стану справ свідчить, що основними чинниками, які негативно впливають на обґрунтованість ринкових цін на оборонну продукцію, є такі.

1. Неможливість повноцінних маркетингових досліджень на вітчизняному ринку ПОП внаслідок, як мінімум, двох причин. По-перше – ПОП в більшості випадків має гриф таємності. Кількість виробників і постачальників такої продукції обмежена внаслідок встановлених вимог до їх реєстрації і наявності відповідних дозвільних документів. Це веде до обмеженої конкуренції або її відсутності, до монополізації виробника і його цінового диктату. По-друге, попит на таку продукцію формують державні замовники, дії яких, у тому числі у цінових переговорах, обмежені законодавчо для умов конкурсних або без конкурсних закупівель, сприяють до тривалості і не гнучкості в переговорах. Тобто, на практиці не виключена ймовірність неринкових впливів (корупційних чинників) на ціноутворення.

2. Нерідке підупадання основних показників ДОЗ під багаторазові корегування, зміни не тільки в період довгострокового і середньострокового, але і під час поточного планування внаслідок появи більш пріоритетних витрат (оперативних завдань). Це веде до зміни державних контрактів і унеможливорює встановлення конкурентних цін.

3. Недосконалість існуючої нормативної бази із ціноутворення на ПОП із грифом таємності [17; 29], де визначено верхній поріг прибутку виконавця в складі ціни і який МО,

керуючись своїми відомчими нормативними документами, ще додатково знижує. Це веде до зменшення прибутку для підприємств ОПК, гальмування модернізації підприємств, незацікавленості їх у оборонних замовленнях для власної держави.

4. Наявність корупційних ризиків при формуванні договірних цін, як наслідок того, що на сьогодні не встановлено процедури відбору виконавців в разі наявності двох, або трьох виробників оборонної продукції (виконавців робіт і послуг), які зареєстровані у Реєстрі виробників продукції, робіт та послуг оборонного призначення, закупівля яких становить державну таємницю.

5. Ускладненість процедури підготовки, погодження, підписання контрактів та визначення договірної ціни на ПОП. Причиною цього є нагромадження документів, які регулюють процес ціноутворення. У кожного державного замовника існує значна кількість регламентуючих внутрішніх документів (рішення, накази, інструкції тощо), які встановлюють свої вимоги до процесу укладення контрактів і до визначення ціни на продукцію та послуги оборонного призначення. Це призводить до збільшення термінів укладення контрактів, і, як наслідок, виконання державного оборонного замовлення невиправдано затягується, стає інструментом впливу на підприємства, що також не сприяє формуванню конкурентної ціни.

6. Невизначеність чітких меж відповідальності виконавців державних контрактів за встановлення оптимальних економічно обґрунтованих цін.

Слід зазначити, що крім розглянутих вище недоліків діючої в Україні витратної системи ціноутворення на ПОП, потребують врегулювання в правовому полі і такі питання, пов'язані із ціноутворенням:

відсутність єдиного державного органу, на який можуть бути покладені функції регулювання державної військово-технічної політики та ціноутворення ПОП;

відсутність в Україні базового закону про виробництво озброєння та військової техніки, що є однією з основних проблем

неконкурентної ціни в нашій державі. Усі країни з розвиненим національним ОПК мають такі закони, що стали правовою базою для формування обґрунтованих та економічно вигідних цін ПОП [29];

невизначеність чітких меж відповідальності виконавців державних контрактів за встановлення оптимальних економічно обґрунтованих цін;

відсутність єдиних правил проведення переговорів щодо укладення державного контракту у разі наявності двох або трьох виробників (надавачів) оборонної продукції, робіт, послуг, які становлять державну таємницю. Такий стан створює корупційні ризики у відборі виконавців та не сприяє встановленню обґрунтованої та конкурентної ціни;

недостатня публічність процедур закупівель ПОП;

недостатність законодавчого врегулювання особливостей контрактації замовлень і ціноутворення в умовах проведення антитерористичної операції.

Деякі аспекти світового досвіду ціноутворення на озброєння

В світовій торгівлі озброєннями одним із способів усунення цих негативних явищ є застосування різних моделей цін при укладанні контрактів на створення ПОП [29; 33-35].

Корисним у цьому аспекті є досвід країн, у яких використовується повноцінний набір моделей оцінювання вартості ПОП, таких як США, Німеччина й Польща. Загалом їх підходи базуються на врахуванні інтересів та ризиків замовника і виконавця, забезпечуючи ефективність витрачання бюджетних коштів на всіх етапах створення, виробництва та реалізації ОВТ.

Методи розрахунку вартості ОВТ у зазначених країнах поділяються на ринкові та витратні.

Наприклад, у разі існування певних залежностей між затратами й параметрами виробу застосовується параметричний метод, за яким визначення ціни зразка ОВТ здійснюється через співставлення інтегральних показників конкурентоспроможності виробу та його аналогу.

Для розрахунку вартості складових частин

виробу під час розроблення перспективного зразка ОВТ використовуються дані про наявні аналоги цього зразка (метод аналогії).

Найбільш витратним є інженерний метод, який полягає в докладній деталізації витрат конструкторської, експлуатаційної та ремонтної документації, відомостей про вартість комплектуючих виробів і терміну їх експлуатації.

Метод фактичного оцінювання ґрунтується на фактичних даних щодо витрат з урахуванням таких чинників, як інфляція та зміна в оподаткуванні, вартість втрачених можливостей тощо.

Міністерство оборони США використовує біля 10 типів контрактів [36; 37] різних форм і спрямованості, зокрема контракти з фіксованими цінами, з відшкодуванням виробничих витрат, матеріально стимулюючи виробників. Є відповідні методики оцінок для визначення рентабельності проектів в залежності від складності та ризикованості.

У Німеччині перевагу віддають тендерному (ринковому) методу визначення ціни ОВТ.

У Польщі застосовують методи кошторисної або твердої (фіксованої) винагороди або обидва методи одночасно. Метод кошторисної винагороди ґрунтується на основі проектно-кошторисної документації замовника. Метод фіксованої винагороди полягає в тому, що виконавець не може вимагати збільшення вартості робіт. Розмір винагороди визначається з належною ретельністю. Існує поняття «належна доброчесність» замовника під час здійснення державного замовлення в частині визначення його вартості.

Крім того, в багатьох країнах – членах НАТО отримує розвиток ціннісна система ціноутворення на ПОП, в основу якої покладена концепція залежності ціни продукції від її якості (цінності).

Навіть із стислого розгляду особливостей ціноутворення на озброєння у зазначених країнах видно, що в них використовують гнучкі підходи до формування ціни, головною метою яких є застосування найбільш ефективного чи вигідного, або просто більш прийняттого підходу для обох учасників – замовника і виконавця, сприяння розвитку власного

виробництва ПОП, яка була б конкурентною на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Останнім часом активну участь у вирішенні проблем ціноутворення на ПОП з урахуванням досвіду провідних країн НАТО бере спільна робоча група Україна-НАТО, до складу якої входять експерти НАТО, РНБОУ, Міністерства оборони України, Міністерства економічного розвитку України та Державного концерну “Укроборонпром”, а також міжвідомча робоча група з питань ОПК під головуванням заступника голови Ради національної безпеки і оборони України. Завершення адаптаційних процедур та повна імплементація стандартів НАТО до керівних документів сектору безпеки і оборони та ОПК України заплановано на кінець 2020 р. [38].

Можливі заходи розв’язання чи послаблення проблемних питань із ціноутворення на озброєння

На наш погляд, чимала кількість накопичених проблемних питань із ціноутворення на ПОП, потребує для їх розв’язання чи послаблення заходів адміністративно-правового та фінансово-економічного характеру, основними з яких можуть бути:

створення єдиного державного органу регулювання військово-технічної політики та ціноутворення на ПОП;

удосконалення законодавства України у сфері створення та виробництва ПОП, проведення процедур закупівель та ціноутворення на ПОП, забезпечення спрощення та прозорості ціноутворення;

Висновки

Узагальнення аналізу проблемних питань вітчизняного ціноутворення на продукцію оборонного призначення, а також — досвіду провідних країн у сфері торгівлі озброєннями дозволяють сформулювати наступні висновки та пропозиції щодо удосконалення формування цін на таку продукцію.

1. Діюча в Україні витратна система ціноутворення на оборонну продукцію застаріла, не повністю відповідає сучасним умовам ринкової економіки і потребує реформування. Недосконалість вітчизняної

впровадження нових науково обґрунтованих методів розрахунку цін на ПОП із застосуванням науково-методичного апарату військово-економічного аналізу життєвого циклу ПОП;

продовження реформування ОПК України з метою підвищення ефективності функціонування підприємств галузі, створення рівноправних конкурентних умов діяльності на ринку ПОП для підприємств усіх форм власності;

запровадження державної підтримки діяльності підприємств ОПК, у тому числі шляхом встановлення для них прийнятних нормативів прибутку, оптимізації системи оподаткування та кредитування;

забезпечення вільного виходу приватних оборонних підприємств на зовнішні ринки.

На державному рівні в останні роки йде постійний пошук шляхів досягнення компромісу між необхідністю державного регулювання цін на ПВП і існуючим ціноутворенням на продукцію в умовах ринкової економіки. Однак компромісного рішення поки що не знайдено.

Слід означити також, що незважаючи на актуальність проблеми ціноутворення на ПОП і очікувану зацікавленість у її рішенні з боку економічного блоку уряду, силових міністерств, підприємств ОПК, наукових установ публікацій на цю тему непропорційно мало, а нормативно-методичні документи недостатньо обговорюються у вітчизняному науково-практичному середовищі.

системи ціноутворення є проблемою, визнаною на державному рівні.

2. Неконтрольований ріст цін на продукцію оборонного призначення, як різновид матеріальних ресурсів, не сприяє підвищенню якості та інноватизації продукції, вимогам раціонального витрачання бюджетних фінансових ресурсів на потреби оборони, постає одним із чинників гальмування модернізації вітчизняного ОПК, його неспроможності задовольнити потреби обороноздатності країни.

3. Реформування системи ціноутворення на ПОП – це не одноразовий акт, а складний та багато етапний процес, який потребує системних заходів нормативно-правового та фінансово-економічного забезпечення, у тому числі:

удосконалення законодавства України в сфері розробки та виробництва озброєнь, організації закупівель, спрощення та прозорості ціноутворення на продукцію за ДОЗ, передбачивши в законодавстві положення щодо цілей і принципів державного регулювання цін, методів, видів цін та умов і порядку їх використання, розробити базовий закон про виробництво ОВТ;

впровадження нових науково-обґрунтованих підходів до розрахунку цін на ПОП з урахуванням провідних міжнародних практик – застосування гнучких видів (моделей) цін на продукцію, які б мотивували виконавців замовлень до новизни результатів і сприяли замовникам у раціональному (ефективному) використанню бюджетних фінансових ресурсів;

запровадження державної підтримки діяльності підприємств ОПК шляхом встановлення для них прийнятних нормативів прибутку, оптимізації системи оподаткування та кредитування для стримування цін.

4. Реалізація реформування системи ціноутворення на оборонну продукцію

повинна бути покладена разом із іншими заходами державного реформування в сфері ДОЗ і ОПК на єдиний орган виконавчої влади центрального підпорядкування, необхідність якого останні роки неодноразово визнавалась у науково-експертному середовищі.

Викладені результати аналізу і пропозиції лише стисло висвітлюють окремі аспекти таких складних питань як удосконалення контрактних – конкурсних відношень і процесів формування цін контрактів за ДОЗ.

Слід відзначити, що деякі пропозиції співзвучні із проголошеними у Стратегії розвитку ОПК України [25] заходами. Однак означені у цьому документі терміни виконання заходів надто віддалені, не відповідають вимогам часу і мають бути скорочені. Практичне застосування запропонованих підходів до удосконалення ціноутворення передбачає втручання держави і сприятиме підвищенню ефективності використання бюджетних фінансових ресурсів, спрямованих державою на забезпечення її воєнно-економічної безпеки.

Матеріали статті потребують подальших досліджень у тому числі при обґрунтуванні підходів до визначення прогнозних, початкових та інших видів контрактних цін, а також при розробці методичного забезпечення управління ціноутворенням.

Список використаних джерел

1. Про державний бюджет України на 2019 рік: Закон України із змін. від 28.02. 2019 р. № 2696-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2018. №50. дод. 3.
2. Про Державний бюджет України на 2020 рік: Закон України від 14.11.2019 р. № 294-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20> (дата звернення: 21.01.2020).
3. Деякі питання виконання програм, пов'язаних з підвищенням обороноздатності і безпеки держави: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.12.2016 р. № 779. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/779-2016-%D0%BF> (дата звернення: 21.01.2020).
4. Про затвердження паспортів бюджетних програм на 2019 рік: наказ Міністерства оборони України від 08.02.2019 р. № 55. URL: <http://www.mil.gov.ua/ministry/normativno-pravova-baza/nakazi-ministra-oboroni-ukraini /nakazi-ministerstva-oboroni-ukraini-za-2019-rik.html> (дата звернення: 21.01.2020).
5. Про державне оборонне замовлення: Закон України від 03.03.1999 р. №464-XIV. *Відомості Верховної Ради України*, 1999, № 17. Дата оновлення: 03.02.19. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/464-14>

- (дата звернення: 21.01.2020).
6. Про ціни і ціноутворення: Закон України від 21.06.2012 р. №5007-VI. *Відомості Верховної Ради України*, 2013, № 19-20, ст.190.
 7. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII. *Відомості Верховної Ради* , 2016. № 9, ст.89.
 8. Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони: Закон України від 12.05.2016 р. № 1356-VIII. *Відомості Верховної Ради*, 2016, № 24, ст.488.
 9. Про національну безпеку України: Закон України від 21.06.2018 р. № 2469-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>_(дата звернення: 21.01.2020).
 10. Стратегія національної безпеки України: Указ Президента України від 26.05.2015 р. № 287/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/287/2015> (дата звернення: 21.01.2020).
 11. Воєнна доктрина України: Указ Президента України від 02.09.2015 р. № 555/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555/2015> (дата звернення: 21.01.2020).
 12. Про повноваження щодо регулювання цін (тарифів) на продукцію оборонного призначення: Постанова Кабінету Міністрів України від 25.12.2016 р. №1552. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1552-96-%D0%BF> (дата звернення: 21.01.2020).
 13. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт: Постанова Кабінету Міністрів України від 20.07.1996 р. № 830. Дата оновлення: 10.07.02. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/830-96-%D0%BF> (дата звернення: 21.01.2020).
 14. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: наказ Міністерства промислової політики України від 09.01.2007 р. № 373. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN30532.html (дата звернення: 21.01.2020).
 15. Положення про представництва державних замовників з оборонного замовлення на підприємствах, в установах і організаціях: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.2009, № 1107. Дата оновлення: 23.02.12. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1107-2009-%D0%BF> (дата звернення: 21.01.2020).
 16. Положення про організацію розроблення (модернізації) озброєння та військової техніки для потреб Збройних Сил України: наказ Міністра оборони України від 10.08.2010 р. № 416.
 17. Порядок формування та ведення реєстру виробників продукції, робіт і послуг оборонного призначення, закупівлі яких становлять державну таємницю: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.03.2011 р. № 262. Дата оновлення: 04.12.19. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/262-2011-%D0%BF> (дата звернення: 21.01.2020).
 18. Питання державного оборонного замовлення: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.04.2011 р. № 464. Дата оновлення: 04.12.19. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/464-2011-%D0%BF> (дата звернення: 21.01.2020).
 19. Інструкція з Порядку планування, формування, виконання та коригування державного оборонного замовлення у Міністерстві оборони України та Збройних Силах України: наказ Міністерства оборони України від 15.09.2014 р. № 646. URL: http://www.mil.gov.ua/content/other/MOU646_2014.pdf (дата звернення: 21.01.2020).
 20. Концепція Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу України на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.01.2016 р. № 19-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/19-2016-%D1%80> (дата звернення: 21.01.2020).
 21. Порядок формування ціни на продукцію, роботи, послуги оборонного призначення у разі, коли відбір виконавців з постачання (закупівлі) такої продукції, робіт, послуг здійснюється без застосування конкурентних процедур: Постанова Кабінету Міністрів України від 8 сер. 2016 р. № 517.

- URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/517-2016-%D0%BF> (дата звернення: 21.01.2020).
22. Державна цільова програма реформування та розвитку ОПК на період до 2021 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017р. № 366-6. URL: <https://blog.liga.net/user/vplakhuta/article/31945> (дата звернення: 21.01.2020).
23. Методичні рекомендації з підготовки, укладання та супроводження виконання державних контрактів та договорів, які укладаються за державним оборонним замовленням: затверджено Міністром оборони України 13.07.17 р. URL: http://www.mil.gov.ua/content/other/MOU422_2012.pdf (дата звернення: 21.01.2020).
24. Про схвалення основних напрямів розвитку озброєння та військової техніки на довгостроковий період : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29.08.2017 р. № 398-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/398-2017-%D1%80> (дата звернення: 21.01.2020).
25. Стратегія розвитку оборонно-промислового комплексу України на період до 2028 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 чер.2018 р. № 442-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/442-2018-%D1%80> (дата звернення: 21.01.2020).
26. Про реформування оборонно-промислового комплексу та підвищення рівня прозорості виконання державного оборонного замовлення: Указ Президента України від 15.03.2019 р. № 79/2019. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/792019-26270> (дата звернення: 21.01.2020).
27. Горбулін В. П., Шеховцов В. С., Шевцов А. І. Проблеми державного регулювання цін на продукцію оборонно-промислового комплексу України. *Стратегічні пріоритети*. 2014. №2(31). С. 105 – 111.
28. Бегма В. М. Нормативно-правове та інституційне забезпечення міжнародного воєнно-економічного співробітництва України. *Стратегічні пріоритети*. 2015. №4(37). С. 16 – 24.
29. Іванова І. М. Особливості формування вартості продукції оборонного призначення. *Стратегічні пріоритети*. 2016. №2(39). С. 82 – 87.
30. Методические основы системных исследований и решения проблем технического оснащения вооруженных сил государства: монография / Гриб Д.А. и др.; под ред Б.А. Демидова и О.П. Коростелева. Київ: Стилос, 2016. Кн.1 654 с., Кн.2 639 с.
31. Павловський І. В. Науково-методичні підходи до аналізу воєнно-технічних та техніко-економічних аспектів життєвого циклу зразків озброєння та військової техніки / І. В. Павловський, І. Б. Чепков, В. К. Борохвостов, І. В. Борохвостов, О. М. Рябець. *Наука і оборона*. 2017. № 2. С. 43 – 51.
32. Чепков І. Б., Зубарев В. В., Борохвостов В. К. Теорія озброєння. *Науково-технічні проблеми та завдання*. Київ. 2018.
33. Лавринов Г. А., Подольський А. Г., Хрусталева Е. Ю. Анализ факторов, влияющих на ценообразование продукции военного назначения: *Финансовая аналитика: проблемы и решения*, №28(118), 2012. С 2 – 8.
34. Лавринов Г. А., Подольський А. Г. К вопросу реформирования системы ценообразования на продукцию военного назначения: *Финансовая аналитика: проблемы и решения*, № 7(193), 2014. С 2 – 8.
35. Лавринов Г. А., Подольський А. Г. О государственном управлении ценообразованием на продукцию военного назначения: *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, №44(281), 2014. С.2–12.
36. Підхід до ціноутворення на продукцію, що виготовляється за державним оборонним замовленням, буде змінено: інформація агенції Defense Express, «Ліга оборонних підприємств»: URL: <http://ldc.org.ua/liga-oboronnih-pidpriyemstv-pidhid-do-tsinoutvorennya-na-produktsiyu-shho-vigotovlyayetsya-za-derzhavnim-oboronnim-zamovlenniyam-bude-zmineno> (дата звернення: 14.01.2020).
37. Звернення «Ліги оборонних підприємств України» стосовно ціноутворення на продукцію приватних виробників розгляне міжвідомча комісія при РНБОУ, URL: <http://ldc.org.ua/zvernennya-ligi-oboronnih-pidpriyemstv-ukrayini-stosovno-tsinoutvorennya-na-produktsiyu-privatnih>

- virobnikiv-rozglyane-mizhvidomcha-komisiya-pri-rnbou/ (дата звернення: 14.01.2020).
38. Інформація агенції Defense Express, URL: <https://defence-ua.com/index.php/homepage/6050-ukroboronprom-u-nastupnomu-rotsi-perekhodyt-do-standartiv-nato> (дата звернення: 14.01.2020).
39. Що заважає обороні: сформульовано рекомендації по удосконаленню системи переозброєння українського війська: інформаційне агентство «Оборонно-промисловий кур'єр», URL: <http://opk.com.ua/> (дата звернення: 15.01.2020).
40. Ткач І. М. Концептуальні засади військово-економічної безпеки держави : монографія. Київ: НУОУ ім. І. Черняхівського, 2018. 312 с.
41. Tkach, I., & Malanchuk, M. (2018). The evolution of the theory of pricing and its impact on the formation of the price of military products. Journal of Scientific Papers «Social Development and Security», 2(2), 76 – 84. <https://doi.org/10.33445/sds.2017.2.2.6>

Проблеми формування ціни на продукцію оборонного призначення і шляхи їх вирішення

Павел Пархоменко ^A; Михаил Лаврук ^B; Иван Ткач ^C;
Александр Деменев ^D; Леся Скуриневська ^E

^A Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, старший преподаватель кафедри, e-mail: mpar88@ukr.net

^B Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, преподаватель кафедри, e-mail: mpar88@ukr.net

^C Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, начальник учебно-научного центра оборонного менеджмента, доктор экономических наук, профессор, e-mail: tkachivan9@gmail.com

^D Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, доцент кафедри, к.т.н., доцент, e-mail: mpar88@ukr.net

^E Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, доцент кафедри, к.в.н., e-mail: olesya201405@gmail.com

Анотація

В статті розглянуто роль ціни на продукцію оборонного призначення для задоволення потреб оборони в матеріальних ресурсах для переозброєння озброєних сил. Зазначено, що неконтрольований ріст цін на фоні суттєвого зростання витрат на закупку продукції підприємств оборонної промисловості не сприяє підвищенню якості та інновації продукції, не відповідає вимогам раціонального використання бюджетних фінансових ресурсів на потреби оборони, виникає одним з факторів затримки модернізації національного ОПК, його неможливості задовольнити потреби обороноздатності країни. Проаналізовано діючу в Україні систему ціноутворення на промислову та науково-технічну продукцію оборонного призначення. Обґрунтовано необхідність удосконалення системи ціноутворення, посилення державного управління ціноутворенням для раціонального (ефективного) використання бюджетних фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансові ресурси, ціноутворення, продукція оборонного призначення, процедури закупки, витрати, прибуток, замовники, виконавці замовлень.

Problems pricing for defense products and solutions

Pavlo Parkhomenko ^A; Michael Lavruk ^B, Ivan Tkach ^C,
Oleksandr Demenev ^D; Lesia Skurinevska ^E

^AThe National Defence University of Ukraine named after Ivan Cherniakhovskiy, associate professor of the department, e-mail: mpar88@ukr.net

^BThe National Defence University of Ukraine named after Ivan Cherniakhovskiy, lecturer of the department, e-mail: tkachivan9@gmail.com

^CThe National Defence University of Ukraine named after Ivan Cherniakhovskiy, Head of the Defence Management Training and Scientific Center, Doctor of Economics, Professor, e-mail: tkachivan9@gmail.com

^DThe National Defence University of Ukraine named after Ivan Cherniakhovskiy, Associate Professor, Ph.D., Associate Professor, e-mail: mpar88@ukr.net

^EThe National Defence University of Ukraine named after Ivan Cherniakhovskiy, Associate Professor, Ph.D., e-mail: olesya201405@gmail.com

Abstract

The article considers the role of prices for defense products to meet the needs of defense in material resources for the re-equipment of the armed forces. It is noted that the uncontrolled growth of prices against the background of a significant increase in total costs for the purchase of products of defense industry does not improve the quality and innovation of products, does not meet the requirements of rational use of budgetary financial resources for defense needs, is one of the factors inhibiting modernization. needs of the country's defense capabilities. The shortcomings of the current in Ukraine costing system of pricing for industrial and scientific and technical products for defense purposes are analyzed. The necessity of improvement of the pricing system, strengthening of the state management of pricing for rational (effective) spending of budgetary financial resources is substantiated.

Keywords: financial resources, pricing, defense products, procurement procedures, costs, profits, customers, contractors.

References

1. About the state budget of Ukraine for 2019: the Law of Ukraine on changes. from 28.02. 2019 № 2696-VIII. Information of the Verkhovna Rada of Ukraine. 2018. №50. dod. 3.
2. On the State Budget of Ukraine for 2020: Law of Ukraine of November 14, 2019 № 294-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20> (access date: 21.01.2020).
3. Some issues of implementation of programs related to improving the defense and security of the state: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 26.12.2016 № 779. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/779-2016-%D0%BF> (access date: 21.01.2020).
4. On approval of passports of budget programs for 2019: order of the Ministry of Defense of Ukraine dated 08.02.2019 № 55. URL: <http://www.mil.gov.ua/ministry/normativno-pravova-baza/nakazi-ministra-oboroni-ukraini/nakazi-ministstva-oboroni-ukraini-za-2019-rik.html> (access date: 21.01.2020).
5. On the state defense order: Law of Ukraine of 03.03.1999 №464-XIV. Information of the Verkhovna Rada of Ukraine, 1999, № 17. Date of renovation: 03.02.19. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/464-14> (access date: 21.01.2020).
6. On prices and pricing: Law of Ukraine of 21.06.2012 №5007-VI. Information of the Verkhovna Rada of Ukraine, 2013, № 19-20, p.190.
7. On Public Procurement: Law of Ukraine of 25.12.2015 № 922-VIII. Information of the Verkhovna Rada, 2016. № 9, p.89.
8. On the peculiarities of procurement of goods, works and services for the guaranteed provision of defense needs: Law of Ukraine of 12.05.2016 № 1356-VIII. Information of the Verkhovna Rada, 2016, № 24, p.488.
9. On the national security of Ukraine: Law of Ukraine of June 21, 2018 № 2469-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19> (access date: 21.01.2020).
10. National Security Strategy of Ukraine: Decree of the President of Ukraine 26.05.2015 № 287/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/287/2015> (access date: 21.01.2020).
11. Military doctrine of Ukraine: Decree of the President of Ukraine of 02.09.2015 № 555/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555/2015> (access date: 21.01.2020).
12. On the authority to regulate prices (tariffs) for defense products: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine 25.12.2016 №1552. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1552-96-%D0%BF> (access date: 21.01.2020).
13. Standard provisions for planning, accounting and costing of research and development work: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine 20.07.1996 № 830. Date of update: 10.07.02. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/830-96-%D0%BF> (access date: 21.01.2020).
14. Methodical recommendations on the formation of the cost of products (works, services) in industry: the order of the Ministry

- of Industrial Policy of Ukraine from 09.01.2007 № 373. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN30532.html (access date: 21.01.2020).
15. Regulations on representations of the state customers on the defense order at the enterprises, in establishments and the organizations: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 21.10.2009, № 1107. Date of updating: 23.02.12. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1107-2009-%D0%BF> (access date: 21.01.2020).
16. Regulations on the organization of development (modernization) of armaments and military equipment for the needs of the Armed Forces of Ukraine: Order of the Minister of Defense of Ukraine dated 10.08.2010 № 416.
17. Procedure for formation and maintenance of the register of producers of products, works and services for defense purposes, the procurement of which is a state secret: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine 17.03.2011 № 262. Date of update: 04.12.19. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/262-2011-%D0%BF> (access date: 21.01.2020).
18. Issues of the state defense order: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of April 27, 2011 № 464. Date of update: 04.12.19. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/464-2011-%D0%BF> (access date: 21.01.2020).
19. Instruction on the Procedure for Planning, Forming, Executing and Adjusting the State Defense Order in the Ministry of Defense of Ukraine and the Armed Forces of Ukraine: Order of the Ministry of Defense of Ukraine, September 15, 2014 № 646. URL: http://www.mil.gov.ua/content/other/MOU646_2014.pdf (access date: 21.01.2020).
20. The concept of the State target program of reform and development of the defense-industrial complex of Ukraine for the period up to 2020: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 20.01.2016 № 19-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/19-2016-%D1%80> (access date: 21.01.2020).
21. The procedure for forming the price of products, works, services for defense purposes in the case when the selection of contractors for the supply (purchase) of such products, works, services is carried out without the use of competitive procedures: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 8 ser. 2016 № 517. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/517-2016-%D0%BF> (access date: 21.01.2020).
22. State target program of reform and development of the defense industry for the period up to 2021: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of May 24, 2017. № 366-6. URL: <https://blog.liga.net/user/vplakhuta/article/31945> (access date: 21.01.2020).
23. Methodical recommendations on preparation, conclusion and support of execution of state contracts and agreements concluded under the state defense order: approved by the Minister of Defense of Ukraine on 07/13/17 URL: http://www.mil.gov.ua/content/other/MOU422_2012.pdf (access date: 21.01.2020).
24. On approval of the main directions of development of armaments and military equipment for the long term: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 29.08.2017 № 398-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/398-2017-%D1%80> (access date: 21.01.2020).
25. Strategy for the development of the defense-industrial complex of Ukraine for the period up to 2028. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of June 20, 2018 № 442-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/442-2018-%D1%80> (access date: 21.01.2020).
26. On reforming the defense-industrial complex and increasing the level of transparency in the implementation of the state defense order: Decree of the President of Ukraine of 15.03.2019 № 79/2019. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/792019-26270> (date: 21.01.2020).
27. Gorbulin V.P., Shekhovtsov V.S., Shevtsov A.I. Problems of state regulation of prices for products of the defense-industrial complex of Ukraine. Strategic priorities. 2014. №2 (31). Pp. 105 – 111.
28. Begma V.M. Normative-legal and institutional support of international military-economic cooperation of Ukraine. Strategic priorities.

2015. №4 (37). Pp. 16 – 24.
29. Ivanova I.M. Features of the formation of the value of defense products. Strategic priorities. 2016. №2 (39). Pp. 82 – 87.
30. Methodical bases of system researches and the decision of problems of technical equipment of the armed forces of the state: monograph / Grib DA etc .; under the order of B.A. Demidova and OP Korosteleva. Kyiv: Stylos, 2016. Book 1 654 p., Book 2 639p.
31. Pavlovsky I.V. Scientific and methodological approaches to the analysis of military-technical and technical-economic aspects of the life cycle of weapons and military equipment / IV Pavlovsky, IB Chepkov, VK Borokhvostov, IV Borokhvostov, OM Ryabets. Science and defense. 2017. № 2. P. 43 – 51.
32. Chepkov I.B., Zubarev V.V., Borokhvostov V.K. Theory of armaments. Scientific and technical problems and tasks. Kyiv. 2018.
33. Lavrinov G.A., Podolsky A.G., Khrustalev E. Yu. Analysis of factors influencing the pricing of military products: Financial analytics: problems and solutions, #28 (118), 2012. pp. 2 - 8.
34. Lavrinov G.A., Podolsky A.G. On the issue of reforming the pricing system for military products: Financial analytics: problems and solutions, № 7 (193), 2014. pp. 2–8.
35. Lavrinov G.A., Podolsky A.G. On public management of pricing of military products: National interests: priorities and security, №44 (281), 2014. P. 2 – 12.
36. The approach to pricing of products manufactured under the state defense order will be changed: information from Defense Express, “League of Defense Enterprises”: URL: <http://ldc.org.ua/liga-oboronnih-pidpriyemstv-pidhid-do-tsinoutvorennya-na-produktsiyu-shho-vigotovlyayetsya-za-derzhavnim-oboronnim-zamovlenniam-bude-zmineno> (appeal date: 14.01.2020).
37. The appeal of the League of Defense Enterprises of Ukraine regarding pricing of products of private producers will be considered by the interdepartmental commission at the National Security and Defense Council, URL: <http://ldc.org.ua/zvernennya-ligi-oboronnih-pidpriyemstv-ukrayini-stosovno-tsinoutvorennya-na-produktsiyu-private-producers-rozglyane-mizhvidomcha-Komisiya-pri-rnbou> / (appeal date: 14.01.2020).
38. Information of the Defense Express agency, URL: <https://defence-ua.com/index.php/home-page/6050-ukroboronprom-unastupnomu-rotsi-perekhodyt-do-standartiv-nato> (access date: 14.01. 2020).
39. What hinders the defense: formulated recommendations for improving the rearmament system of the Ukrainian army: news agency "Defense-Industrial Courier", URL: <http://opk.com.ua/> (access date: 15.01.2020).
40. Tkach I.M. Conceptual principles of military and economic security of the state: monograph. Kyiv: NUOU im. I. Cherniakhovskiy, 2018. 312 p.
41. Tkach, I., & Malanchuk, M. (2018). The evolution of the theory of pricing and its impact on the formation of the price of military products. Journal of Scientific Papers «Social Development and Security», 2(2), 76 – 84. DOI: 10.33445/sds.2017.2.2.6