

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА ПРОДУКЦІЮ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Горбулін Володимир Павлович,
академік НАНУ, доктор технічних наук, професор;
Шеховцов Володимир Степанович,
доктор технічних наук, старший науковий співробітник;
Шевцов Анатолій Іванович,
доктор технічних наук, професор

Здійснено порівняльний аналіз заходів з державного регулювання та визначення цін на продукцію оборонно-промислового комплексу (ОПК) при формуванні державного оборонного замовлення (ДОЗ). Визначено основні проблемні питання та завдання щодо формування договірних цін з виробництва озброєнь і військової техніки (ОВТ), виконання науково-дослідних робіт (НДР), науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), а також виробництва продукції приватними підприємствами. Сформульовано пропозиції з покращення регулювання цін на продукцію ОПК з урахуванням особливостей оборонного будівництва в нашій державі.

Ключові слова: оборонно-промисловий комплекс, державне оборонне замовлення, ціна, договірна ціна, регулювання цін.

Забезпечення збройних сил будь-якої країни сучасними ОВТ потребує значних видатків оборонного бюджету. Для розвинених країн із ринковою економікою обсяг цих видатків може сягати 50 % від загального обсягу оборонного бюджету. Основними складниками цін на закупівлю ОВТ є затрати на їх розробку та виробництво, які визначаються компаніями (підприємствами-виробниками). Договірні ціни на продукцію оборонного призначення формуються у процесі переговорів між замовниками та виробниками, що ускладнює етап ціноутворення.

За останнє десятиліття спостерігається стійка тенденція до зростання цін на продукцію оборонного призначення, у т.ч. через ускладнення вимог до ОВТ. У процесі узгодження цін на оборонну продукцію відбуваються хронічні суперечки й навіть «цінові війни» між замовниками та виробниками, що зумовлює необхідність запровадження систем державного регулювання процесу ціноутворення. Складниками цих систем у розвинених країнах, таких як США, Велика Британія, Франція, ФРН, є за-

конодавче визначення прав власності на ринку воєнної продукції, захист свободи вибору форми підприємницької діяльності, дозволеної законом, у сфері виробництва військової продукції; гарантія пріоритету економічної мотивації та економічного інтересу виробників у процесі створення військової продукції; використання конкурентного механізму формування цін на продукцію військового призначення; обмеження монопольних тенденцій у сфері виробництва ОВТ.

Основним завданням систем державного регулювання цін є забезпечення ефективного використання бюджетних фінансових ресурсів у воєнному виробництві та встановлення пріоритетів при їх розподілі з урахуванням державних планів виробництва ОВТ та особливостей діяльності компаній (підприємств) у ринковому середовищі.

Відповідальні державні структури мають можливість уточнювати цінову політику з метою визначення оптимального механізму ціноутворення, який дозволяв би поєднувати дві тенденції: намагання держави закупити Стратегічні пріоритети, № 2 (31), 2014 р.

військову продукцію для армії при мінімальних витратах і прагнення виробників ОВТ забезпечити прибутковість виробництва.

При формуванні договірних цін на продукцію враховуються рівень її основних технічних характеристик, витрати на науково-технічні дослідження та розробку, складність забезпечення технологічного процесу виготовлення, а також зростаючі ціни на сировину, комплектуючі та вузли.

Суперечки та «цінові війни» між замовниками та виробниками ОВТ на контракти за ДОЗ не минули й Україну. Щоправда, умови, в яких здійснюється вітчизняне оборонне будівництво, значно відрізняються від умов у розвинених країнах. Серед чинників, що впливають на підходи та методи регулювання цін, слід зазначити обмежений оборонний бюджет, застарілу технологічну та виробничу базу ОПК, незбалансованість його структури й недостатні темпи реформування, значну залежність від інших країн у поставках сировини, комплектуючих і вузлів. Разом з тим існує об'єктивна необхідність радикального реформування Збройних сил України (ЗСУ) та їх повного переозброєння.

Досвід Російської Федерації (РФ) в урегулюванні цін

Російське військове відомство впродовж останнього десятиліття наполегливо вело боротьбу проти зростання цін на оборонну продукцію. Зростання цін випереджало інфляцію та в багатьох випадках знецінювало зростання оборонного бюджету.

Зростання цін призводило до суперечок і «цінових війн» між військовими та виробниками ОВТ. Військові звинувачували виробників у невинуватому підвищенні вартості продукції оборонного призначення, особливо продукції з тривалим циклом виробництва. У відповідь виробники ОВТ стверджували, що ціни, які пропонуються військовими, роблять виробництво продукції збитковим, що призводить до деградації ОПК. У результаті затягувалися терміни підписання контрактів на створення стратегічної продукції. Наприклад, підписання контрактів на будівництво стратегічних і багатоцільових підводних човнів (проекти 995 «Борей» та 885 «Ясень») зайшло у глухий кут. Лише після втручання президента РФ В. Путіна контракти на ці проекти було підписано на умовах виробників.

Одним із кроків щодо обмеження цін стало прийняття федерального закону, який призупинив дію низки статей бюджетного кодексу РФ і закону РФ про державне оборонне за-

мовлення. Відповідно до цього закону державна програма озброєнь і прийняті відповідно до неї обсяги бюджетного фінансування стали рубежем, який обмежував зростання цін на оборонну продукцію. Була також затверджена постанова уряду РФ щодо формування цін на ОВТ, яка обмежувала норму прибутку оборонних підприємств 25 %.

Для більш збалансованого формування цін на ОВТ, подолання розбіжностей при їх узгодженні та прийняття відповідних рішень постановою уряду РФ від 23 листопада 2012 р. № 1216 було внесено поправку в Положення про Воєнно-промислову комісію при Уряді Російської Федерації (див. п. 5, пп. «ц»). Відповідно до неї комісія «розглядає розбіжності між федеральними органами виконавчої влади <...>, включаючи питання ціноутворення на продукцію, яка постачається відповідно до державного оборонного замовлення <...>, та <...> за результатами розгляду приймає відповідні рішення».

При опрацюванні нових підходів та методів регулювання цін на оборонну продукцію в РФ було використано досвід насамперед провідних країн світу та власні напрацювання [1].

Наприкінці грудня 2012 р. було прийнято федеральний закон № 275 – фз «Про державне оборонне замовлення», яким передбачається державне регулювання цін на продукцію, створену відповідно до ДОЗ. У ст. 9 цього закону сформульовано основні принципи, на яких базується регулювання цін на продукцію за ДОЗ: єдине нормативно-правове забезпечення для всіх учасників розміщення та виконання ДОЗ; стимулювання зниження витрат на поставку продукції; забезпечення прибутковості поставок продукції; застосування заходів антимонопольного регулювання; дотримання балансу економічних інтересів державного замовника та виробника.

Передбачено, що державне регулювання цін на продукцію за ДОЗ здійснюється впровадженням таких процедур (ст. 10):

- затвердження переліку продукції за ДОЗ, на яку поширюється державне регулювання цін¹;
- встановлення правил визначення початкової (максимальної) ціни державного контракту при розміщенні замовлень шляхом проведення торгів, а також ціни контракту

¹ Розпорядженням уряду РФ від 14.06.2013 р. № 976-р затверджено перелік продукції, яка включає перспективні види ОВТ (їх комплектуючі вузли та системи), які є високотехнологічною продукцією з тривалим циклом виготовлення і які вимагають особливого порядку регулювання їх ціни при формуванні, розміщенні та виконанні ДОЗ.

у випадку розміщення ДОЗ у єдиного постачальника (виконавця);

- застосування різних видів цін на продукцію за ДОЗ;
- врахування у структурі ціни витрат на виробництво та реалізацію продукції;
- визначення мінімального та максимального рівнів рентабельності (прибутку) та порядку його використання;
- ведення реєстру цін на продукцію за ДОЗ;
- затвердження методичних рекомендацій з розрахунку цін на продукцію за ДОЗ при укладенні державних контрактів.

Встановлено види цін на продукцію за ДОЗ (ст. 11). Передбачено, що при укладенні контракту у випадку розміщення ДОЗ у єдиного постачальника (виконавця) застосовуються такі види цін: орієнтовна ціна (ціна, що уточнюється), фіксована ціна та ціна, що забезпечує компенсацію фактичних витрат на виробництво.

Орієнтовна ціна на продукцію встановлюється, якщо при укладенні державного контракту відсутні дані, достатні для встановлення фіксованої ціни (нема визначеності щодо обсягів робіт) чи розрахунку ціни у зв'язку з тривалістю (що перевищує три роки) технологічного циклу виготовлення продукції, або при необхідності здійснення НДДКР.

Ціна, що компенсує витрати, використовується у випадку здійснення НДР і НДДКР із перспективних напрямів розробки нових зразків ОВТ, або здійснення наукових досліджень з таких напрямів, якщо на момент укладення державного контракту неможливо визначити витрати, пов'язані з виконанням таких робіт. У решті випадків при укладанні контракту встановлюється фіксована ціна на продукцію.

Порядок використання наведених цін передбачено постановою уряду РФ «Про затвердження положення про застосування видів цін на продукцію з державного оборонного замовлення» від 13 грудня 2013 р. № 1155:

- при формуванні ДОЗ підприємствами ОПК готуються пропозиції про вид ціни на продукцію, а відповідний галузевий орган (Мінпромторг РФ, Роскосмос та ін.) аналізує ці пропозиції та робить висновок щодо прогнозної ціни на продукцію;
- при укладенні державних контрактів за ДОЗ замовник спільно з виробником визначають вид ціни на продукцію з урахуванням висновку галузевого органу щодо прогнозної ціни; якщо встановлюється орієнтовна ціна на продукцію чи ціна, яка відшкодовує повні витрати на завершальному етапі виконання

контракту, вказані ціни переводяться у фіксовану ціну.

Якщо при узгодженні ціни між замовниками та виробниками ОВТ виникають розбіжності, до процесу ціноутворення долучаються представники Воєнно-промислової компанії, які за результатами їх обговорення ухвалюють відповідні рішення.

Запровадження цих заходів значною мірою зменшило суперечки щодо узгодження цін, забезпечило баланс інтересів замовників і постачальників (виконавців) та скоротило терміни узгодження державних контрактів на продукцію ДОЗ.

Регулювання цін на оборонну продукцію в Україні

Основним документом, який регулює відносини у сфері ціноутворення в оборонно-промисловій сфері, є закон України «Про державне оборонне замовлення». Відповідно до ст. 6, пп. 2–5 державні замовники²:

- розробляють орієнтовні показники ДОЗ з урахуванням орієнтовних обсягів фінансових ресурсів (за короткострокового, середньострокового та довгострокового оборонного планування);
- погоджують із Міністерством оборони України (МОУ) пропозиції щодо виконання робіт із розроблення ОВТ;
- погоджують із центральними органами влади, до сфери управління яких належать підприємства ОПК, пропозиції щодо цін при виконанні ДОЗ з метою максимального використання науково-виробничого потенціалу підприємств ОПК.

Проект основних показників ДОЗ готує уповноважений орган влади з урахуванням пропозицій державних замовників³. Після

² Серед державних замовників, уповноважених укладати контракти з поставки (закупівлі) продукції за ДОЗ – Міністерство оборони України, Міністерство внутрішніх справ України, Служба безпеки України, Державне космічне агентство України, Міністерство промислової політики України та ін.

³ Уповноваженим органом влади є Міністерство економічного розвитку і торгівлі, якому доручена також координація діяльності державних замовників і виконавців під час формування значеного проекту та виконання державних контрактів. Серед іншого КМУ доручено Міністерству економічного розвитку і торгівлі та Міністерству оборони України передбачати у проекті основних показників ДОЗ фінансування пріоритетних напрямів розвитку ОВТ в обсязі не менше як 60 % від коштів, що призначаються для виконання НДР і НДДКР.

узгодження з Мінфіном, Держекспортконтролем і Мін'юстом основні показники ДОЗ подаються на затвердження Кабінетові Міністрів України, який затверджує основні показники ДОЗ після прийняття Верховною Радою України державного бюджету.

Важливим питанням при погодженні показників ДОЗ є узгодження цін контрактів, зокрема порівнюються ціни, що пропонуються замовниками, з цінами виробників. Чинниками, що значно ускладнюють узгодження цін, є вкрай обмежений оборонний бюджет та щорічні завдання щодо реформування ЗСУ, на виконання яких не вистачає коштів, а також підвищення цін підприємств ОПК на продукцію внаслідок підвищення ринкових цін на сировину, напівфабрикати й комплектуючі.

Спірні питання вирішуються у межах повноважень кожної зі сторін. Оскільки МОУ є відповідальним за оборонний бюджет, питання щодо зменшення ціни виробництва ОВТ вирішується здебільшого на користь МОУ. Понад те, у 2011 р. Президентом України затверджено нове положення, відповідно до якого МОУ має забезпечувати формування військово-технічної політики (ВТП) у сфері оборони⁴. Тобто у формуванні ВТП роль ДК «Укроборонпром» залишається другорядною, тоді як він об'єднує 134 підприємства ОПК, за своєю суттю та напрямками діяльності є «ядром» вітчизняного ОПК і відповідно до свого статусу забезпечує участь у виконанні ДОЗ.

За такого розподілу повноважень процес визначення ціни на продукцію супроводжується суперечками між МОУ та підприємствами ОПК. Тривалі суперечки призводять до неприйнятної затримки формування та розміщення ДОЗ, а в окремих випадках – до призупинення виконання робіт із розробки зразків ОВТ. Особливо це стосується цін на створення високоточних високовартісних ОВТ, які мають тривалий термін створення. Наприклад, дискусії між Міністерством оборони України та ДП КБ «Південне» щодо ціни на розробку технічного проекту вітчизняного оперативного-тактичного ракетного комплексу (ОТРК) тривали протягом усього 2012 р. У 2013 р. такий сценарій повторився. У результаті зусиль МОУ щодо зниження ціни кошти на розробку технічного проекту

⁴ Про Положення про Міністерство оборони України та Положення про Генеральний штаб Збройних Сил України : указ Президента України від 6.04.2011 р. № 406/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/406/2011

ОТРК взагалі не було виділено. Як наслідок, виконання затвердженої КМУ Державної цільової програми створення для потреб ЗСУ багатофункціонального ракетного комплексу призупинено.

Другорядна роль підприємств ОПК у визначенні ціни на військову продукцію, відсутність в Україні повноважної державної структури, яка могла би втручатись у суперечки та цінові війни між МОУ та підприємствами ОПК, брати участь у визначенні обґрунтованої ціни на продукцію та одночасно нести відповідальність за ухвалені рішення негативно позначається на строках узгодження та виконання контрактів з модернізації та розробки новітніх ОВТ. Остаточне уточнення цін на контракти може затримуватися аж до середини фінансового періоду, а кошти для виконання робіт надходять ще пізніше.

З метою виключення зазначених недоліків обговорюються такі пропозиції:

- після оформлення ДОЗ передбачати створення змішаних робочих груп із представників МОУ, ДК «Укроборонпром» та інших підприємств ОПК для сприяння реалізації проектів розробки високотехнологічних і високовартісних ОВТ із тривалим циклом створення у перші роки;

- підприємствам ОПК за участю представництв замовників супроводжувати виконання проектів зі створення ОВТ постійним вартісним аналізом, що дозволить МОУ мати доступ до фактичних цін у процесі виробництва;

- ДК «Укроборонпром» за участю інших підприємств ОПК спільно з Міністерством оборони, Міністерством економічного розвитку та торгівлі, Міністерством фінансів України розробити та затвердити Положення з використання цін на оборонну продукцію ОПК; при цьому врахувати досвід провідних країн та РФ стосовно визначення цін на оборонну продукцію.

Реалізація перших двох пропозицій посилить аргументацію виробників ОВТ при обговоренні цін із МОУ. Проте навряд чи вирішить головне питання – ухвалення обґрунтованого рішення щодо збалансованої ціни.

Впровадження третьої пропозиції потребує прискорення реформування підприємств ДК «Укроборонпром» [2] та посилення ролі й місця ОПК у процесах формування та розміщення ДОЗ. У цьому контексті заслуговує на увагу спроба ДК «Укроборонпром» підвищити свою причетність до ціноутворення на оборонну продукцію.

ДК «Укроборонпром» згідно із Законом України «Про особливості управління

об'єктами державної власності ОПК» є уповноваженим суб'єктом господарювання стосовно цих об'єктів. Оскільки ст. 6 Закону України «Про державне оборонне замовлення» передбачено, що державні замовники погоджують із центральними органами виконавчої влади, до сфери управління яких належать підприємства ОПК, пропозиції щодо робіт оборонного призначення, доцільно надати аналогічні повноваження ДК «Укроборонпром» стосовно управління об'єктами ОПК державної власності. Тобто на законодавчому рівні врегулювати відносини між державними замовниками та ДК «Укроборонпром» у процесі планування та формування ДОЗ.

З метою впровадження такого рішення підготовлено проект закону про внесення відповідної зміни до ст. 6 Закону України «Про державне оборонне замовлення». Проект закону узгоджено з Міністерством оборони, Міністерством фінансів, Державним космічним агентством, Державним агентством управління державними корпоративними правами та майном, ДК «Укроборонпром» та отримано позитивний висновок Мін'юсту. Проте 5 листопада 2013 р. на засіданні Верховної Ради України проект цього закону, на жаль, було відхилено.

Ціноутворення на науково-технічну продукцію

Відповідно до схваленої КМУ Концепції Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2017 р. остання має бути розроблена за інвестиційно-інноваційним варіантом, який, зокрема, передбачає виконання фундаментальних досліджень, НДР і НДДКР. Очікується, що виконання таких робіт сприятиме створенню новітніх оборонних технологій, удосконаленню технологічних процесів та підвищенню технологічного рівня воєнної продукції. Для реалізації цих планів з державного бюджету плануються асигнування до 2 млрд 900 млн грн. Зрозуміло, що ці кошти мають бути ефективно використані у процесі виконання НДР і НДДКР. У цьому контексті першочерговим питанням є забезпечення ефективного їх виконання за участю представників замовників.

Ефективність досліджень значною мірою залежить від ціни на науково-технічну продукцію. При встановленні ціни використовується т.зв. витратна модель, основи якої було закладено ще за радянських часів. 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 НДР (НДДКР) немає можливостей достатньою мірою заохочувати виконавців, які роблять найбільший внесок в отримання новітніх результатів. З цієї причини залучити талановитих висококваліфікованих працівників до виконання науково-технічних робіт проблематично.

Слід також зазначити, що в договорах (контрактах) на виконання НДР (НДДКР) зазначені основні напрями науково-дослідних робіт не завжди відповідають вимогам їх новизни. До календарного плану робіт часто не включаються пункти, які передбачають обґрунтування рівня новизни отриманих результатів. Це створює передумови для виконання добре профінансованих НДР (НДДКР), які не матимуть практичної цінності.

Доцільно розробити та впровадити в галузі таку модель визначення ціни, яка враховувала би показники, що характеризують новизну отриманих результатів та заохочують дослідників до підвищення ефективності проведення науково-технічних досліджень.

Під час розроблення такої моделі можна, наприклад, використати коефіцієнти новизни [3], які, з одного боку, не залежали б від суб'єктивних чинників, а з іншого – характеризували покращення тієї чи іншої характеристики системи. Кількісні значення цих коефіцієнтів та відповідні цінові параметри можна ранжувати відповідно до рівня покращення характеристик системи. При одночасній оптимізації декількох характеристик системи узагальнений коефіцієнт новизни має враховувати коефіцієнти новизни для кожної характеристики.

Перевагою такого підходу є виключення суб'єктивного підходу при визначенні ціни на науково-технічну продукцію, врахування зв'язку коефіцієнтів новизни з досягнутими результатами НДР (НДДКР) та заохочення виконавців до підвищення ефективності робіт.

Про особливості формування цін на продукцію приватних підприємств

В ухваленій КМУ Концепції Державної цільової програми реформування та розвитку ОПК на період до 2017 р. приватні підприємства залишилися без належної уваги. Нині в оборонних програмах беруть участь близько 30 приватних підприємств. Крім того, ДК

Стратегічні пріоритети, № 2 (31), 2014 р.

«Укроборонпром» планує реформувати 80 % своїх підприємств, з яких 15 % мають бути корпоративізовані та в подальшому, зрозуміло, приватизовані. Не можна виключати, що більшість приватизованих підприємств також братиме участь в оборонних програмах. Отже, набувають актуальності питання створення державно-приватних підприємств. Саме тому у згаданій Концепції передбачається сприяння прийняттю нормативно-правових актів, спрямованих на забезпечення розвитку державно-приватного партнерства у сфері діяльності ОПК.

Співпраця з приватними та державно-приватними підприємствами вигідна для держави [4]. Такі підприємства, беручи участь в оборонних програмах, вкладають свої оборотні кошти, самостійно підтримують на високому рівні свою науково-технічну базу та своєчасно вирішують проблеми оновлення технологічної та виробничої баз, доводять дослідні зразки своєї продукції до етапу натурних випробувань спільно із замовником.

Головним питанням при формуванні та розміщенні ДОЗ для таких підприємств, як і для державних підприємств ОПК, є встановлення ціни на закупівлю військової продукції. Для вирішення цього питання МОУ (чи інший повноважний державній структурі) необхідно розробити взаємоузгоджену із приватними підприємствами Концепцію ціноутворення на їх продукцію, в якій має бути, зокрема, передбачено: основні положення щодо формування цін на оборонну продукцію приватних і державно-приватних підприємств, складники механізму визначення цін, які передбачали би максимальну мотивацію їх залучення до виробництва військової продукції, надання державних гарантій щодо відшкодування вкладених підприємствами коштів, гарантований прибуток і стимулюючі положення, які заохочуватимуть приватні підприємства до створення більш ефективних зразків ОВТ.

Висновки та пропозиції

З урахуванням викладеного можна надати такі пропозиції:

- визначити (чи створити нову) державну структуру з відповідними повноваженнями, якій надати право втручатися у процес узгодження розбіжностей між державними замовниками та підприємствами ОПК при формуванні цін на оборонну продукцію, передбачивши відповідальність цієї структури за прийняті рішення; такою структурою могло би стати Агентство з питань ОПК чи Комісія з питань ОПК при Президентові України, необхідність створення яких неодноразово обговорювалася на науково-експертному рівні;

- доопрацювати Закон України «Про державне оборонне замовлення», передбачивши в ньому статті щодо цілей і принципів державного регулювання цін, методів, видів цін та умов і порядку їх використання;

- ДК «Укроборонпром» за участю інших підприємств ОПК спільно з Міністерством оборони України, Міністерством економічного розвитку та торгівлі та Міністерством фінансів України розробити Положення з використання цін на продукцію ОПК за державним оборонним замовленням та подати його на затвердження в КМУ;

- удосконалити модель формування цін на науково-технічну продукцію ОПК при виконанні НДР і НДДКР, передбачивши залежність ціни контракту від новизни результатів, які мають бути досягнуті, ранжування новизни результатів і цінових параметрів відповідно до ступеня поліпшення характеристик систем і забезпечити мотивацію виконавців до підвищення ефективності виконання робіт;

- розробити Концепцію ціноутворення на продукцію ОПК приватних і державно-приватних підприємств, яка має передбачати механізм визначення цін на продукцію, економічну мотивацію підприємств (норми прибутку) до вироблення оборонної продукції, та надання державних гарантій щодо відшкодування вкладених підприємствами коштів;

- з метою прискорення створення державно-приватних підприємств доопрацювати Закон України «Про державно-приватне партнерство», передбачивши в ньому право створення державно-приватних структур за участю державних підприємств ОПК.

Список використаних джерел

1. Шахмалов Ф. И. Особенности политики ценообразования поставщиков (исполнителей) вооружения и военной техники в рамках государственного оборонного заказа / Ф. И. Шахмалов, М. Х. Канкулов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2010. – Вып. 2–1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-politiki-tsenoobrazovaniya-postavschikov-ispolniteley-vooruzheniya-i-voennoy-tehniki-v-ramkakh-gosudarstvennogo>

2. *Горбулін В. П.* Створення ДК «Укроборонпром» як початок формування дієвого ядра ОПК / В. П. Горбулін, В. С. Шеховцов // Наука і оборона. – 2013. – № 3. – С. 27–31.

3. *Горбулін В. П.* Методология оценки и прогнозирования технико-экономических показателей ракетных комплексов на начальном этапе их создания : дисс. ... д-ра техн. наук / В. П. Горбулин. – Днепропетровск : КБ «Южное», 1993. – С. 92–101.

4. *Горбулін В. П.* Проблемні питання розширення міжнародної діяльності ракетно-космічної галузі України в сучасних умовах / В. П. Горбулін, А. І. Шевцов, В. С. Шеховцов [та ін.] ; за ред. В. П. Горбуліна. – Дніпропетровськ : НІСД, 2012. – С. 18–22.