

**Єхануров Ю.І.**, к.е.н., професор,  
КНУ ім. Тараса Шевченка,  
голова наглядової ради Ліги підприємств  
оборонного комплексу України

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

*Досліджено місце і роль оборонно-промислового комплексу в забезпеченні стратегії національної безпеки. Проаналізовано основні проблеми розвитку військових підприємств, визначено напрями забезпечення їх функціонування на державному рівні шляхом нормативно-правового регулювання. Визначено шляхи зростання конкурентоспроможності вітчизняного оборонно-промислового комплексу.*

**Ключові слова:** оборонно-промисловий комплекс, конкурентоспроможність, військовий потенціал, сертифікація озброєння і військової техніки, норма прибутку.

**Постановка проблеми.** Майбутнє України, її економіки має бути тісно пов'язане з енергійним розвитком конкурентоспроможного на світовій арені оборонно-промислового комплексу країни (ОПК). В сучасному світовому просторі з активним розвитком науково-технічного прогресу та постійно зростаючими потребами суспільно-економічного розвитку першочергову роль відіграє конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, і це стосується будь-якої галузі економіки. В умовах глобалізації і зростання військових конфліктів на перший план виходить безпека держави, яка на сьогодні є першочерговою потребою України. Для забезпечення потреби у безпеці необхідно забезпечити свої конкурентні переваги шляхом підвищення конкурентоспроможності вітчизняного оборонно-промислового комплексу. Оскільки оборонно-промисловий комплекс забезпечує стратегічну безпеку держави, то саме вона і повинна створити і забезпечити умови зростання конкурентоспроможності національного оборонного комплексу, що нині дуже актуально, особливо в умовах зростання військових конфліктів.

**Аналіз останніх публікацій.** Дослідженням конкурентоспроможності присвячено багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Зокрема, проблемам конкурентоспроможності оборонно-промислового комплексу присвячені праці Шевцова А.І., Боднарчука Р.В., Шеховцова В.С., Горбуліна В.П. та інших, які висвітлюють основні проблеми становлення та розвитку оборонно-промислового комплексу, світові тенденції зміцнення військових потужностей, конкурентні позиції країн за рівнем військового оснащення в світовому просторі.

**Невирішені частини проблеми.** Зміцнення військових потужностей окремих країн та зростання агресії з військовими конфліктами ставлять перед викликом вирішення питання забезпечення зростання конкурентоспроможності ОПК, зокрема, напрямів зменшення собівартості, виробництво високотехнологічного оснащення та ін., і нарощення таким чином військового потенціалу країни.

**Мета статті.** Метою статті є визначення основних проблем та напрямів забезпечення зростання конкурентоспроможності підприємств оборонно-промислового комплексу.

**Результати дослідження.** Останнім часом Україна дещо втратила свої позиції як експортер та розробник сучасних оборонних технологій. Закінчились відносно легкі можливості експорту застарілої радянської техніки, кількість якої значно скоротилась на складах та арсеналах. Скороченню експорту сприяла також кампанія популістів-політиків щодо "втрати військового потенціалу" від продажу цієї застарілої техніки. Результатом цієї кампанії буде значне збільшення кількості металобрухту на складах, які ще довго будуть знаходитись під охороною військовослужбовців. *(Довідково: надлишкова кількість застарілої військової техніки та непридатних боєзапасів вимагає утримання додаткової чисельності ЗСУ на рівні біля 12 тисяч).*

Одночасно зараз ще є можливість продажу оновленої та модернізованої пострадянської техніки, яка містить серйозну частку доданої вартості за рахунок вітчизняних розробок та вузлів, агрегатів і комплектуючих західного виробництва. Враховуючи також невисоку собівартість виробництва це надає конкурентні переваги нашій продукції. Свідченням високої якості та відповідності світовим стандартам є приклад Львівського приватного підприємства "Спаринг-Віст Центр". Підприємство виробляє контрольно-вимірювальну апаратуру, дозиметри, радіометри, сигналізатори та ін. Продукція експортується до 81 країни світу, включаючи навіть Японію.

Збільшенню експорту українських озброєнь сприяло б вирішення низки проблем, пов'язаних з ціноутворенням, кредитуванням, створенням системи стандартизації та сертифікації "під НАТО", впровадження сучасних механізмів взаємодії між замовниками та виробниками на основі міжнародних правових норм, більша доступність інформаційної бази, кардинальна зміна ставлення до наукових розробок.

Найважча ситуація склалась у сфері ціноутворення, яка досі будується на радянських калькуляційних шаблонах. Норма прибутку штучно зафіксована на досить низькому рівні для виробників всіх форм власності. Не передбачено врахування в ціні вартості програмного забезпечення та дослідно-конструкторських робіт, гарантійного обслуговування, витрат на налагодження серійного виробництва. Все це суттєво обмежує інвестування в новітнє обладнання та розвиток підприємств. Йде активна боротьба за зміну норми прибутку, а саме - отримання оборонними підприємствами при виконанні державного оборонного замовлення до 5% прибутків на витрати суб'єкта господарювання на придбання комплектуючих виробів (напівфабрикатів), робіт, послуг у інших суб'єктів господарювання, а також 30% решти витрат у складі виробничої собівартості продукції (робіт, послуг). Кабінет Міністрів України прийняв відповідну постанову (№517 від 8 серпня 2016 р. "Про затвердження Порядку 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"), але під впливом політиків загальмував її впровадження.

Незважаючи на те, встановлений рівень прибутку вже й так повністю деморалізує приватних виробників продукції оборонного призначення і не створює нічого іншого, як підґрунтя для деградації та занепаду, Міноборони наказом №2591/у/2 від 18 жовтня 2010 р. було затверджено “Методичні рекомендації щодо єдиних підходів під час застосування окремих положень, визначених постановою КМУ №517 від 08.08.2016 р”, якими встановлені рівні прибутку були ще зменшені. Цими Методичними рекомендаціями допустимий рівень прибутку, що нараховується на витрати із закупівлі комплектувальних виробів (напівфабрикатів), робіт (послуг) у інших суб’єктів господарювання, знижено до 1%, а рівень прибутку на решту витрат – знижено до 20%. Таким чином, розрахунковий рівень прибутку виконавця державного оборонного замовлення зменшено до 5,4 – 8%, що менше навіть за плановий рівень річної інфляції.

Корисним було б врахувати досвід системи ціноутворення в США, де оборонне відомство має біля десяти типів контрактів, які враховують різні ступені ризиків у взаєминах між замовником та виконавцем. Є відповідні методики оцінок для визначення рентабельності проектів в залежності від складності та рівня ризиків.

Назріла необхідність спільного розгляду на рівні уряду та Національного банку особливого порядку кредитування підприємств ОПК під виконання державного оборонного замовлення. Замовник – Міноборони гарантує фінансування державного оборонного замовлення відповідно до бюджету на поточний рік. Практично, у комерційних банків нема ризику щодо оплати підприємству за контрактом з державою. Країні, що воює, потрібні швидкі дії зі скорочення термінів виконання військових замовлень, їх реального здешевлення.

На часі є розробка принципів національної системи сертифікації озброєнь і військової техніки за стандартами НАТО та утворення власної мережі лабораторій з випробування озброєнь і військової техніки вітчизняного виробництва. Адже подібні послуги в західних країнах дуже дорогі, процедури потребують термінів виконання від шести місяців до року, навіть більше. Та й не дуже вже потрібні провідним світовим виробникам українські конкуренти. Створення української системи сертифікації (кадри ще є) не тільки забезпечить утворення нових робочих місць, але й надасть змогу вийти на міжнародний ринок сертифікації озброєння та військової техніки. А поки що в парламенті чекає своєї черги на прийняття поданий урядом законопроект “Про військові стандарти”.

На відміну від державних підприємств, де існує своя система інформування, приватні фірми фактично обмежені в цьому сенсі і потребують від держави більшої відкритості, а також розумного перегляду існуючого порядку інформування. Виробники та науковці висловлюються за більшу, ніж нині, відкритість оборонних програм та планів закупівлі продукції для потреб військових. Надмірна втаємниченість обмежує громадський контроль, викликає недовіру щодо прозорості процесів з точки зору корупційної складової. Назріла необхідність на основі стандартів НАТО зменшити рівень засекреченості, в першу чергу закупівель. В умовах війни Міноборони повинно мати прерогативу самостійно визначати ступінь відкритості або таємності.

Однією з вимог часу є спрощення умов виходу приватних виробників ОПК на міжнародні ринки без участі державних компаній. Потрібно істотно полегшити проходження процедур отримання експортних ліцензій в сфері міжнародних передач товарів військового призначення та подвійного використання.

Для вирішення піднятих проблем потрібна широка взаємодія підприємств усіх форм власності, інтегровані зусилля усіх учасників процесу. Позитивними є утворення громадського об'єднання "Ліга оборонних підприємств України", розпочата діяльність Комітету оборонних підприємств Торгово-промислової палати України, Інституту оборонних технологій в Національному технічному університеті "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського".

Враховуючи сучасні світові тенденції в Україні доцільно приступити до створення вітчизняного прототипу Управління перспективних дослідницьких проєктів Міноборони США (DARPA), який би готував системні рішення та здійснював відбір найкращих, найбільш перспективних оборонних технологій.

**Висновки.** У ОПК надзвичайно складні завдання. Виробничі потужності державного сектору застаріли, підприємства не розвиваються з-за відсутності коштів. Запланована корпоратизація та послідовна приватизація явно розтягується на роки. Млявоплинний процес прийняття рішень владою зовсім не відповідає потребам воюючої країни. Перспективу мають лише підприємства, які здатні експортувати свою поки що потрібну продукцію.

#### Література.

1. Постанова КМУ №517 від 8 серпня 2016 р. "Про затвердження Порядку 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".
2. Наказ Міноборони №2591/у/2 від 18 жовтня 2010 р. "Методичні рекомендації щодо єдиних підходів під час застосування окремих положень, визначених постановою КМУ №517 від 08.08.2016 р".
3. Актуальні проблеми реструктуризації оборонно-промислового сектору економіки України / А. І. Шевцов, Р. В. Боднарчук // Стратегічні пріоритети. - 2013. - № 2. - С. 127-134.
4. Формування оборонно-промислової політики України в умовах позаблоковості : зб. мат-лів «круглого столу» / В. С. Шеховцов, Р. В. Боднарчук [та ін.] ; за заг. ред. А. І. Шевцова. – Дніпропетровськ : НІСД, 2011. – С. 21.

#### References.

1. Postanova KМУ #517 vid 8 serpnia 2016 r. "Pro zatverdzhennia Poriadku formuvannia tsiny na produktiiu, roboty, posluhy oboronnoho pryznachennia u razi koly vidbir vykonavtsiv z postachannia (zakupivli) takoi produktii, robıt, posluh zdiisniuietsia bez zastosuvannia konkurentnykh protsedur".
2. Nakaz Minoborony #2591/u/2 vid 18 zhovtnia 2010 r. "Metodychni rekomendatsii shchodo yedynykh pidkhodiv pid chas zastosuvannia okremykh polozhen, vyznachenykh postanovoiu KМУ #517 vid 08.08.2016 r".
3. Aktualni problemy restrukturyzatsii oboronno-promyslovoho sektoru ekonomiky Ukrainy / A. I. Shevtsov, R. V. Bodnarchuk // Stratehichni priorytety. - 2013. - # 2. - S. 127-134.
4. Formuvannia oboronno-promyslovoi polityky Ukrainy v umovakh pozablokovosti : zb. mat-liv «kruhloho stolu» / V. S. Shekhovtsov, R. V. Bodnarchuk [ta in.] ; za zah. red. A. I. Shevtsova. – Dnipropetrovsk : NISD, 2011. – S. 21.

**Ехануров Ю.И.**, к.э.н., профессор,  
КНУ им. Тараса Шевченко,  
глава наблюдательного совета Лиги предприятий  
оборонного комплекса Украины

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

*Исследованы место и роль оборонно-промышленного комплекса в обеспечении стратегии национальной безопасности. Проанализированы основные проблемы развития военных предприятий, определены направления обеспечения их функционирования на государственном уровне путем нормативно-правового регулирования. Определены способы увеличения конкурентоспособности отечественного оборонно-промышленного комплекса.*

**Ключевые слова:** оборонно-промышленный комплекс, конкурентоспособность, военный потенциал, сертификация вооружения и военной техники, норма прибыли.

**U. Yekhanurov**, PhD, profesor,  
Taras Shevchenko National University of Kyiv  
Chairman of the Supervisory Board of the Defense Industry League

## **THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL DEFENSE-INDUSTRIAL COMPLEX**

*The place and role of the defense-industrial complex in ensuring the national security strategy are explored. The main problems of the development of military enterprises are analyzed. Nowadays there are many units of renewed soviet military devices with more added values which can be sold. It has lower production costs than world analogues and it gives additional competitive advantages to our companies. There are domestic companies that produce control equipment, dosimeters, radiometers, signalizers, etc. and export them to 81 countries including Japan. Solving a number of problems would help to increase the export of Ukrainian military producers. Among them are pricing, financing, system of standardization and certification for military products, low profit rate, introduction of modern mechanisms of interaction between customers and manufacturers on the basis of international legal norms, greater availability of the information base, radical change in attitude to scientific developments and others.*

*The rate of return is fixed at a fairly low level for producers of all forms of ownership. It is not intended to take into account the cost of software and development costs, warranty service, costs for setting up serial production. All this essentially limits investment in the latest equipment and business development.*

*The directions of ensuring military enterprises' functioning at the state level are determined through regulatory and legal regulation. Mainly it's needed to establish the pricing for military products according to the risks – high risks should be taken to account and reflected through higher price. We have to take into account the experience of the pricing system in the US, where the defense department has about ten types of contracts that take into account different levels of risk in the relationship between the customer and the executor.*

*The ways of growth of competitiveness of the national defense industrial complex are determined: developing the principles of National system of certification of weapons and military equipment according to NATO standards, developing the own network of laboratories for the testing of military equipment of domestic production, creation of a national prototype of the Office of Advanced Research Projects of the US Department of Defense (DARPA) and others.*

**Key words:** military-industrial complex, competitiveness, military potential, weapons and military equipment certification, profit rate.