

УДК 338.[245+512+515+532] (477)

**А. А. ГУЛЬТЯЄВ**, кандидат технічних наук,  
старший науковий співробітник,

**В. Є. СІРЕНКО**, кандидат економічних наук,

**М. А. ЧЕРНЕГА**

(Центральний науково-дослідний інститут озброєння та військової техніки Збройних Сил України, м. Київ)

## Проблеми ціноутворення на продукцію військового призначення та можливі підходи до їхнього розв'язання

*Проаналізовано механізми ціноутворення на продукцію військового призначення відповідно до чинної нормативно-правової бази України. Визначено недоліки існуючих алгоритмів ціноутворення. Запропоновано здійснення низки заходів та запровадження правових норм, необхідних для побудови системи ціноутворення з врахуванням позитивного досвіду розвинутих країн з ринковою економікою.*

*Ключові слова:* ціноутворення, продукція військового призначення, правові норми, ринкова економіка.

*Проанализированы механизмы ценообразования на продукцию военного назначения согласно действующей нормативно-правовой базы Украины. Определены недостатки существующих алгоритмов ценообразования. Предложено осуществления ряда мер и внедрение правовых норм, необходимых для построения системы ценообразования с учетом положительного опыта развитых стран с рыночной экономикой.*

*Ключевые слова:* ценообразование, продукция военного назначения, правовые нормы, рыночная экономика.

Нормативно-правова база ціноутворення на продукцію військового призначення складається з таких нормативно-правових актів:

Закону України «Про державне оборонне замовлення» [3];

Закону України «Про публічні закупівлі» [9];

Закону України «Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони» [8];

Порядку планування, формування, розміщення та коригування державного оборонного замовлення, а також здійснення контролю за його виконанням, що затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 27 квітня 2011 року № 464 з наступними змінами [2];

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, що затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 8 серпня 2016 року № 517 з наступними змінами [6];

інших нормативно-правових актів, що стосуються даної проблематики.

У відповідності до вимог зазначених законодавчих та нормативних документів:

1) загальною обов'язковою нормою ціноутворення на продукцію військового призначення в переважній більшості випадків є визначення ціни на предмет закупівлі на конкурентних засадах в результаті проведення відкритих торгів за допомогою електронної системи закупівель у відповідності до порядку, встановленого Законом України «Про публічні закупівлі» [9], та наступних принципів:

максимальна економія та ефективність, тобто пріоритетність продукції того постачальника, який при інших рівних умовах зажадає меншу ціну;

забезпечення відкритості та прозорості всіх стадій процесу за рахунок відкритого характеру торгів та застосування електронної системи закупівель;

добросовісна конкуренція серед учасників торгів, беззаперечне виконання ними норм та вимог чинного законодавства;

недопущення дискримінації учасників торгів за будь-якою ознакою, включаючи форму власності;

об'єктивна та неупереджена оцінка тендерних пропозицій як необхідна умова пріоритетності державних інтересів;

запобігання корупційним діям і зловживанням;

2) як виняток у таких випадках у процесі відкритих торгів Закон України «Про публічні закупівлі» [9] допускає застосування переговорної процедури:

відсутність конкуренції на ринку, внаслідок чого договір про закупівлю може бути безальтернативно укладено лише з одним постачальником;

наявність нагальної потреби в здійсненні закупівлі у зв'язку з виникненням особливих економічних чи соціальних обставин, що унеможливають дотримання замовниками строків проведення тендера (ліквідація наслідків надзвичайних ситуацій, надання Україною в

установленому порядку гуманітарної допомоги іншим державам тощо)<sup>1</sup>;

якщо замовником було двічі відмінено тендер через відсутність достатньої кількості учасників<sup>2</sup>;

потреба в здійсненні додаткової закупівлі в того самого постачальника з метою уніфікації, стандартизації або забезпечення сумісності з наявними товарами, технологіями, роботами чи послугами, якщо заміна попереднього постачальника (виконавця робіт, надавача послуг) може призвести до несумісності або виникнення проблем технічного характеру, пов'язаних з експлуатацією та обслуговуванням;

необхідність проведення додаткових будівельних робіт, не зазначених у початковому проекті, але які стали необхідними для виконання проекту через непередбачувані обставини<sup>3</sup> тощо;

3) в особливий період, у період проведення анти-терористичної операції, а також у період введення надзвичайного стану така переговорна процедура здійснюється у порядку, визначеним Законом України «Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони» [8];

4) без застосування конкурентних процедур продукція військового призначення, а також відповідні роботи та послуги закуповуються в суб'єктів господарювання лише у випадках, коли така закупівля у відповідності до Закону України «Про державну таємницю» [4] становить державну таємницю, при цьому:

процедури формування та ведення реєстру таких суб'єктів господарювання визначаються Порядком формування та ведення реєстру виробників продукції, робіт і послуг оборонного призначення, закупівлі яких становлять державну таємницю, що затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 17 березня 2011 року № 262 [5];

ціни на продукцію, роботи і послуги військового призначення (або їх елементи) встановлюються у відповідності до постанов Кабінету Міністрів України від 27 квітня 2011 року № 464 [2] та від 8 серпня 2016 року № 517 [6].

Незважаючи на досить глибокий ступінь опрацювання механізмів ціноутворення на продукцію військового призначення, вони не позбавлені суттєвих недоліків.

1. Критерії, що дозволяють проводити відбір виконавців державного оборонного замовлення без використання конкурентних процедур або шляхом переговорних процедур, є надмірно суб'єктивними. У результаті значно зростає кількість контрактів на виконання ДОЗ,

<sup>1</sup> Застосування переговорної процедури закупівлі в таких випадках здійснюється за рішенням замовника щодо кожної процедури.

<sup>2</sup> Предмет закупівлі при цьому, його технічні та якісні характеристики, а також вимоги до учасника не повинні відрізнятися від вимог, що були визначені замовником у тендерній документації.

<sup>3</sup> Обов'язковою при цьому є сукупність таких умов: договір буде укладено з попереднім виконавцем цих робіт; такі роботи технічно чи економічно пов'язані з головним (первинним) договором; загальна вартість додаткових робіт не перевищує 50 відсотків вартості головного (первинного) договору.

укладених за межами ринкового середовища, що тягне за собою використання неринкових розрахункових механізмів ціноутворення [1].

Проблема полягає в тому, що зазначені критерії мають неекономічний характер (наявність державної таємниці в самому факті закупівлі, надзвичайні економічні або соціальні обставини, відсутність часу для проведення стандартних конкурентних процедур тощо), що створює основу для їх волюнтаристського або необгрунтованого застосування.

Таким чином, норма з єдиним виконавцем окремих завдань державного оборонного замовлення, що задумувалася законодавцем як виняток, на практиці стає правилом і головним джерелом протиріч у ціноутворенні на продукцію військового призначення.

2. Діючі механізми ціноутворення на продукцію військового призначення, що побудовані на основі калькуляційного методу, тобто підсумовування сукупних витрат та прибутку, за своєю суттю є витратними [10]. Продовження домінування витратного ціноутворення в алгоритмах формування та реалізації державного оборонного замовлення:

вимагає високого ступеня адміністрування розподілу державних фінансових ресурсів і здійснення закупівель для потреб оборони;

не тільки не розв'язує, а ще більше посилює основне економічне протиріччя ДОЗ у вигляді одночасного прагнення замовника мінімізувати витрати державного бюджету, а підрядника – максимізувати підприємницький прибуток.

3. Існуючі механізми ціноутворення недостатньо чутливі до зміни ринкової кон'юнктури протягом періоду виконання більшості завдань державного оборонного замовлення, що має найбільш згубні наслідки при реалізації контрактів тривалістю більше одного року, у тому числі довгострокових [1].

4. Пряма розрахункова залежність розміру прибутку від величини собівартості продукції або її складових частин позбавлена економічної логіки [10].

Такий підхід швидше за все характерний не для ринкової, а для планової економіки, коли ціни на сировину, матеріали, енергетичні та інші ресурси, а також рівень заробітної плати були відносно стабільними, не зазнавали особливих коливань і визначалися єдиними для всіх преїскурантами, тарифними сітками і схемами посадових окладів. В епоху ринкової економіки така штучно створена закономірність, при якій зростання прибутку функціонально залежить від збільшення виробничих витрат, є вельми суперечливою і невиправданою. У принципі, вся економічна класика і сучасна економіка будуються на протилежній закономірності: зниження витрат виробництва гарантовано викликає генерацію прибутку [7].

5. Єдині для усіх суб'єктів господарювання значення нормативів прибутку в процентному відношенні від різних статей собівартості або їх угруповань не враховують відмінність співвідношення живої й матеріалізованої праці в окремих галузях промисловості (ракетобудуванні, літакобудуванні, суднобудуванні,

приладобудуванні тощо) внаслідок неоднакової глибини переробки і структури кінцевого продукту [12] (рис. 1).



Рис. 1. Формула визначення максимально можливого розміру прибутку при виробництві продукції, здійсненні робіт, наданні послуг військового призначення в межах державного оборонного замовлення у відповідності до постанови Кабінету Міністрів України від 27 квітня 2011 року № 464

У питаннях рентабельності в різні періоди часу вони, в залежності від ринкової кон'юнктури, штучно створюють економічні переваги для одних галузей і несприятливі умови господарювання для інших. Очевидно, що в умовах, коли співвідношення живої й матеріалізованої праці в різних галузях суттєво відрізняються, вивести універсальну формулу нормативного формування прибутку від собівартості, яка одночасно задовольняла би інтереси всіх галузей, не вдасться ні за яких обставин.

Оскільки наявність прибутку є неодмінною умовою подальшого розвитку, згідно з економічною теорією та реальною практикою ринкових відносин збереження такого становища послідовно веде до перетікання капіталу з однієї галузі в іншу, тобто прискорення розвитку одних галузей і стагнації інших. Саме це спостерігається зараз, наприклад, у суднобудівній промисловості України [11].

6. В існуючій системі ціноутворення відсутні дієві стимули для впровадження на підприємствах-підприємствах організаційних, технологічних, наукових та інших новацій, що сприяють зниженню собівартості продукції і підвищенню її якості [11].

Наявність зазначених, а також деяких інших прогалин в існуючих алгоритмах ціноутворення на продукцію військового призначення викликає обґрунтовані нарікання як з боку її замовників, так й з боку виробників.

У зв'язку з цим доцільно звернутися до досвіду організації ціноутворення при здійсненні державних закупівель у зарубіжних країнах, наприклад, у Сполучених Штатах Америки [13–17].

Нормативно-правовою основою ціноутворення на продукцію військового призначення в США є Правила закупівель для федеральних потреб (Federal Acquisition Regulations – FAR)<sup>4</sup> та Правила закупівель для потреб оборони – додаток (Defense Federal Acquisition Regulations-Supplement – DFARS). Ці документи регламентують усю систему ціноутворення, характеризуються досить детальним опрацюванням існуючих принципів і процедур й відображають головну тенденцію державної політики в галузі закупівель озброєння та військової техніки, яка зводиться до необхідності забезпечення максимально можливої економії та ефективності [16]. При цьому контрактні відносини між

державою і виконавцями державного оборонного замовлення регулюються спеціальним розділом FAR «Титул 48. Федеральна система придбання товарів і послуг» (Code of Federal Regulations. Title 48. Federal Acquisition Regulation) [13].

Відповідно до зазначених нормативних актів:

1) загальним для всіх типів контрактів щодо закупівлі продукції, робіт, послуг для потреб оборони є так званий принцип розумної й справедливої ціни (Fair And Reasonable Price), тобто держава в своїй економічній політиці завжди віддає перевагу тому постачальнику, чия продукція при інших рівних умовах буде коштувати для нього дешевше [14];

2) усі контракти поділяються на такі: початкові;

контракти-продовження (тобто фінансування вже розпочатих досліджень, експериментальних або інженерних розробок, виробництва);

виробничі (фінансування усталеного, як правило, крупносерійного виробництва) [13];

3) за вартістю контрактів існує така їх класифікація: контракти-програми<sup>5</sup> – більше \$10,0 млн.;

головні контракти – від \$10,0 тис. і вище для Міністерства оборони та Міністерства енергетики, від \$25,0 тис. і вище для НАСА;

контракти-розпорядження на закупівлю – від \$2,5 тис. до \$10,0 тис.;

розпорядження на закупівлю – не вище \$2,5 тис.;

замовлення-доповнення – не вище \$10,0 тис [16].

4) у той же час, зазначені контракти відрізняються між собою не тільки функціональним призначенням і загальною вартістю, а й принципами ціноутворення: за методами розрахунків держави з виконавцями його замовлень усі контракти поділяються на два типи:

контракти з фіксованими цінами;

контракти з відшкодуванням витрат виробництва [17].

Контракти першого типу засновані на цінах, що заздалегідь встановлюються державою з урахуванням прогнозованої нею ринкової кон'юнктури. Другий тип контрактів базується на попередньому фінансовому аналізі замовником ймовірних витрат виробництва підрядника, пов'язаних з виконанням замовлення держави. У переважній більшості випадків саме на цих двох принципах ціноутворення взагалі будуються стандартні господарські відносини між різними групами виробників і споживачів в США. З огляду на відповідний характер економіко-правових взаємин в межах промислово-банківського і торгового капіталу можна стверджувати, що вони складають 99,0% усіх контрактів, що укладаються сьогодні в Сполучених Штатах Америки [15].

Очевидно, що в ринкових умовах господарювання обидва типи економічних угод насамперед передбачають отримання підрядником підприємницького

<sup>4</sup> FAR являє собою 50-томне кодифіковане видання уряду США.

<sup>5</sup> Найбільш складними за структурою статей і механізмом ціноутворення є контракти-програми на НДДКР військового призначення через їхню тривалість (5–10 років), величезну вартість (\$1,0–10,0 млрд.) і значні економічні й технологічні ризики.

прибутку. У цьому розумінні відмінність зазначених форм контрактів полягає в такому:

у першому випадку прибуток зовні прихований, тобто поглинений так званою фіксованою ціною;

у другому випадку він встановлюється державою окремо у вигляді спеціальної винагороди (Fee) підряднику [17].

Отже різниця між двома типами контрактів зводиться до ступеня і форми економічної відповідальності, покладеної державою на підрядника за витрати, пов'язані з виконанням його зобов'язань;

до розмірів і форми прибутку (можливо, додаткової винагороди за виконання вимог, передбачених контрактом, або забезпечення параметрів продукції, що поставляється, чи їх перевищення).

Контракти з фіксованими цінами передбачають повну відповідальність підрядника за усі витрати виробництва, можливий прибуток або можливі збитки суворо в межах встановленої ціни.

При укладанні контрактів з відшкодуванням витрат виробництва предметом узгодження між замовником і підрядником є лише розмір прибутку або додаткової винагороди. Витрати виробництва відшкодовуються підряднику автоматично. При цьому існує дуже важливий нюанс: максимальний розмір прибутку (винагороди) та витрат виробництва обмежується вимогами FAR та DFARS, виходячи із статистики попередніх закупівель [13].

При використанні форми контракту з фіксованою ціною у підрядника з'являється потужний стимул для контролю витрат виробництва, бо будь-яке їх перевищення понад рівнем, передбаченим встановленою ціною, оплачується ним за рахунок власних коштів.

При застосуванні форми контракту з відшкодуванням витрат прагнення підрядника до їх зменшення практично нівелюється.

Таким чином, ключовою проблемою ціноутворення продукції військового призначення залишається контроль витрат виробництва.

У відповідності до чинного законодавства і виходячи з господарської практики в США найбільш поширені такі методи аналізу:

- аналіз ціни контракту (Contract Price Analysis);
- оцінка витрат виробництва підрядників за контрактом (Contract Cost Analysis);
- комплексний аналіз витрат виробництва (Should Cost Analysis) [8].

Contract Price Analysis передбачає детальний розгляд замовником прогнозованої ціни контракту без врахування поелементних витрат підрядника та їх окремих статей на конкретне замовлення, розміру його можливого прибутку. Мета цього методу зводиться до аналізу достовірності цін на сировину, матеріали, комплектуючі вироби та обладнання, порівняння їх з цінами на аналогічну продукцію на ринку. Одночасно проводиться оцінка відносних показників (співвідношення долара на одиницю ваги або виробу, питома вага витрат виробництва у ціні замовлення тощо), розрахованих на основі власних даних замовника, і їх порівняння з аналогічними показниками попередніх схожих контрактів [16].

Contract Cost Analysis є більш складною процедурою і, являючи собою метод аналізу витрат виробництва підрядника за конкретним контрактом, застосовується в тих випадках, коли Contract Price Analysis недостатньо ефективний і не відображає ринкової кон'юнктури або зазначений контракт розміщується в умовах відсутності цінової конкуренції. Метою цього методу є детальна перевірка замовником поелементних витрат виробництва, тобто витрат за конкретним контрактом, що плануються підрядником. При цьому особлива увага приділяється елементам, що становлять найбільш значну частку в ціні контракту, у першу чергу:

- трудовитратам;
- витратам на придбання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів;

накладним витратам, тобто в даному випадку витратам, що неможливо віднести до якогось певного етапу роботи або частини продукту (утримання адміністративно-управлінського апарату, амортизація основних фондів, податки, страхові внески, орендна плата тощо) [16].

Тому процедура даного аналізу складається з такого: збору і розгляду замовником цін на сировину, матеріали, комплектуючі вироби, робочу силу, що існують на ринку;

розрахунку ним показників, пов'язаних з організацією виробничого процесу (трудовитрати, заробітна плата, адміністративні та інші накладні витрати тощо);

аналізу інших показників, що враховуються при виконанні замовлення.

Далі цей метод передбачає детальний аналіз замовником інформації, наданої підрядником, щодо основних елементів витрат виробництва та загальної вартості замовлення, її порівняння з власними попередніми розрахунками.

У зв'язку з цим замовник зобов'язаний перевіряти необхідність і виправданість усіх витрат виробництва виконавця за контрактом, розміри допустимих запасів сировини і матеріалів, принципи обчислення накладних витрат і, нарешті, відповідність їх величини ціні запропонованого контракту [16].

Чинне американське законодавство покладає на замовника обов'язок здійснювати такий аналіз за усіма державними замовленнями вартістю понад \$500,0 тис. У окремих випадках, особливо при розміщенні контрактів на НДДКР, нову військову техніку, де великий фактор науково-технічної невизначеності або комерційного ризику, цей метод, як свідчить американська господарська практика, застосовується урядовими органами і для замовлень вартістю нижче \$300 тис. [15].

Should Cost Analysis у відповідності до вимог FAR та DFARS:

1) передбачає право замовника як на повний, «наскрізний» аналіз усієї господарської діяльності підрядника і його субпідрядників, так і на вибірковий аналіз її окремих аспектів;

2) застосовується в таких випадках:

при підготовці контрактів на розроблення або закупівлю складних наукоємних інженерно-технічних,

науково-технічних та військово-технічних об'єктів і комплексів;

коли дослідне виготовлення виробу вже розпочато і вирішується питання про організацію його крупносерійного виробництва;

коли федеральний контракт розміщується за принципом конкурентних торгів, в яких бере участь тільки один підрядник, що володіє унікальними можливостями реалізації цього замовлення (Sole Source Procurement);

замовник володіє знаннями та інформацією про те, що технічні системи або вироби даного типу, які закуповуються, в минулому вимагали збільшення витрат виробництва і ціни;

весь комплекс робіт за контрактом досить точно визначений і сформульований, що виключає великі зміни в процесі його реалізації та дозволяє провести ефективний аналіз;

замовник, враховуючи складність майбутньої роботи, має досить часу для планування та проведення Should Cost Analysis;

замовник має необхідний персонал з відповідними знаннями або можливістю залучення профільних фахівців ззовні на весь період проведення експертизи [16].

Should Cost Analysis – особлива форма аналізу витрат виробництва, яка призначена для їх оцінки шляхом зіставлення або протиставлення різних варіантів організації виконання контракту підрядником, операційних систем, що при цьому можуть бути застосовані, або їх складових частин. Цей метод не передбачає вивчення вартості робочої сили, матеріалів, комплектуючих виробів, обладнання тощо. Він націлений на аналіз потенційних факторів збільшення витрат виробництва в частині виявлення неефективних управлінських технологій, збиткових елементів у господарській діяльності підрядників або «вузких» місць виробничого процесу й може бути вбудований в якийсь окремий операційний етап управління, наприклад, у непрямі адміністративні витрати, організацію виробництва на конкретних технологічних переділах тощо [16].

Мета даного методу – вдосконалення окремих аспектів господарської діяльності підрядника, поліпшення організації виробництва на тих чи інших ділянках за рахунок зіставлення або протиставлення різних можливих варіантів і, в підсумку, вибору найоптимальнішого з них.

Should Cost Analysis як метод фінансово-управлінського контролю держави здійснюється об'єднаною групою експертів федерального відомства-замовника, до якої, як правило, входять фахівці з відбору підрядників та розміщення контрактів, управління виконанням контрактів, ціноутворення, бухгалтерського обліку та статистики, складання контрактів, а також військові, науково-технічні та інженерні фахівці. Вказаний підхід дозволяє замовнику сформулювати обґрунтовану позицію стосовно визначення реального розміру витрат виробництва і приймати раціональні рішення при узгодженні ціни контрактів з підрядниками [16].

Таким чином, як свідчить американська практика, процедура ціноутворення державних контрактів на

постачання продукції військового призначення супроводжується попереднім детальним аналізом і прогнозом пов'язаних з ними витрат виробництва і загальної ціни.

При цьому формули ціноутворення всіх типів контрактів у США:

1) не виявляють прямої розрахункової залежності між розміром витрат виробництва і величиною прибутку;

2) скрупульозно враховують досвід попередніх закупівель аналогічної продукції в частини визначення як витрат виробництва, так й загальної ціни, інформація про які тривалий час накопичується в статистичних базах даних замовників [13];

3) включає від 20 до 50 елементів, таких що: з одного боку, стимулюють підрядника до підвищення ефективності роботи;

з іншого боку, накладають на нього жорсткі санкції за зрив параметрів замовлення [17].

Особливо необхідно підкреслити наявність у замовника широкого кола повноважень, що надаються йому чинним законодавством і стосуються можливостей перевірки різних аспектів господарської діяльності підрядників з метою об'єктивного формування цін на продукцію військового призначення.

Чи можливо негайне перенесення американського досвіду ціноутворення на продукцію військового призначення на українське підгрунтя? Для оцінки такої перспективи необхідно врахувати деякі важливі обставини, що, будучи класикою ринкової економічної теорії і практики, є обов'язковою вимогою для застосування такого роду механізмів, а саме:

закупівля в США продукції, робіт та послуг для потреб оборони, ціноутворення на них здійснюється в умовах вільної економічної конкуренції, яка наближається до абсолютної;

ця конкуренція забезпечується і регулюється там державою за допомогою сильного і безкомпромісного антимонопольного законодавства;

більшість американських виробників кінцевого продукту оборонно-промислової сфери мають високий ступень науково-технічної, фінансово-економічної і виробничої самодостатності;

у своїй господарській діяльності вони практично не стикаються з якимись нерозв'язними проблемами щодо її фінансування<sup>6</sup> [1].

У сукупності все це формує відповідний управлінський і господарський механізми, що відтворити в Україні на нинішньому етапі навряд чи вдасться через такі причини:

внутрішня конкуренція між українськими виробниками озброєння та військової техніки фактично знаходиться на зародковому рівні, а створення конкурентного середовища у вітчизняній оборонно-промисловій сфері вимагатиме або значного часу, або вжиття непопулярних антимонопольних заходів, наслідки яких не піддаються об'єктивному прогнозуванню;

<sup>6</sup> Маються на увазі навіть не великі обсяги бюджетного фінансування, а доступність економічно обґрунтованого кредитування.

українське антимонопольне законодавство є принципово слабким і, в основному, зорієнтовано на регулювання споживчого ринку;

з вітчизняних виробників озброєння та військової техніки лише лічena кількість має необхідний ступінь науково-технічної, фінансово-економічної та виробничої самодостатності. Інші, на жаль, вирішальним чином залежать від бюджетного фінансування і кон'юнктури зовнішнього ринку;

недостатні обсяги фінансування державного оборонного замовлення та існуючі принципи побудови вітчизняної фінансово-кредитної системи накладають істотні обмеження на науково-технічні і виробничі можливості творців і виробників озброєння та військової техніки і, по суті, не залишають їм достатнього простору для відповідного маневру [7, 12].

Таким чином, незавершеність ринкових перетворень в оборонно-промисловій сфері України, відсутність у ній належної ринкової інфраструктури не дозволяє на цьому етапі механічно перенести на українське підгрунтя досвід США з організації державних закупівель і ціноутворення на продукцію, роботи та послуги військового призначення.

Це зовсім не означає, що даний досвід слід ігнорувати. Навпаки, необхідно цілеспрямованими та послідовними кроками наближатися до кращих, найбільш економічно обґрунтованих систем ціноутворення на продукцію військового призначення, відомих зі світової практики, спочатку шляхом модернізації існуючого в Україні алгоритму, потім, після завершення ринкових перетворень, його заміни на аналогічний американському.

Оскільки остаточний перехід до класичного ринкового господарства в Україні ще займе певний час, протягом усього цього періоду доведеться використовувати затратний механізм ціноутворення, відповідним чином його видозмінюючи.

З цієї метою доцільно запровадити відповідні нормативно-правові засади та здійснити такі заходи:

1) у переважній більшості випадків визначення цін на продукцію військового призначення має здійснюватися на конкурентній основі в процесі проведення відкритих торгів за допомогою електронної системи закупівель у відповідності до чинного законодавства;

2) усі без винятку випадки здійснення замовником закупівлі продукції для оборонних потреб без застосування конкурентних процедур (у межах чинного законодавства) повинні автоматично перевірятися Антимонопольним комітетом, Державною аудиторською службою та Державною службою фінансового моніторингу України на предмет правомірності застосування такої схеми закупівлі;

3) у Кримінальний кодекс України ввести відповідні норми кримінальної відповідальності за необґрунтоване використання процедури закупівлі продукції для оборонних потреб без застосування конкурентних процедур;

4) норму чинного законодавства, що дозволяє закуповувати продукцію військового призначення без застосування конкурентних процедур, якщо така закупівля становить державну таємницю, скасувати;

5) паралельно влаштувати спеціальний майданчик для проведення закритих торгів з метою здійснення закупівель, що становлять державну таємницю, відкоригувавши при цьому відповідні норми Закону України «Про державну таємницю» [4];

6) у чинному законодавстві істотно зменшити кількість і посилити економічну сутність критеріїв, що дозволяють проводити відбір виконавців державного оборонного замовлення без використання конкурентних процедур або шляхом проведення переговорів, поклавши в їх основу тільки один аргумент – відсутність економічної конкуренції;

7) для демпфірування негативних наслідків застосування витратної моделі ціноутворення взяти на озброєння такі алгоритми:

- або взагалі відмовитися від практики визначення розміру прибутку в залежності від величини собівартості чи її складових частин, перейшовши до іншого принципу його формування. Так, в багатьох країнах у межах державного оборонного замовлення замість процедури розрахунку розміру прибутку в залежності від величини собівартості застосовується процедура встановлення так званої винагороди за виконання контракту, на розмір якої впливає цілий комплекс різноманітних факторів:

перевищення підрядником тактико-технічних характеристик розробленого виробу над заданими;

досягнення або покращення передбаченого рівня якості виготовленої продукції;

дотримання або скорочення термінів виконання контракту;

генерація в процесі виконання контракту інноваційних рішень (нового, раніше невідомого виду технології або форми організації виробництва тощо), що за своєю ефективністю значно перевищують існуючі способи і методи;

прагнення держави створити або зберегти на підприємстві-підряднику унікальні виробничі потужності чи технології тощо [17].

При цьому було би корисно разом з розміром винагороди нормативно встановлювати величину тих її складових частин, що дозволяється використовувати:

на споживання;

на накопичення.

Можливий також варіант, коли держава, встановлюючи винагороду за виконання контракту, вимагає від підрядника реалізації за рахунок наданих коштів якогось проекту (придбання певного підприємства або нового виду виробництва, розширення асортименту однотипної продукції, демілітаризація виробу військового призначення для його використання в цивільних цілях тощо);

- або на певний час зберегти принцип визначення розміру прибутку від величини собівартості чи її складових частин, перейшовши при цьому до моделювання формули прибутку в залежності від галузевих співвідношень живої та матеріалізованої праці (рис. 2). Мається на увазі, що в найзагальнішому вигляді формула формування прибутку, що застосовується нині, являє собою суму двох складових:

множення економічного нормативу № 1 на загальну вартість придбаних елементів виробництва, що можна інтерпретувати як вартість матеріалізованої праці;

множення економічного нормативу № 2 на різницю повної собівартості й вартості придбаних елементів виробництва, що можна інтерпретувати як вартість, в основному, живої праці [2].

Оскільки, як було показано вище, співвідношення живої та матеріалізованої праці в різних галузях відрізняється (і іноді дуже значно) внаслідок неоднакової глибини переробки і структури кінцевого продукту, було би виправдано для кожної галузі встановити свої окремі значення економічних нормативів № 1 та № 2. Їхні числові значення для кожної галузі спочатку можна було би визначити емпірично від фактично досягнутого співвідношення живої та матеріалізованої праці, згодом відстежуючи його динаміку і вводячи необхідні корективи.



Рис. 2. Запропонована формула визначення розміру прибутку при виробництві продукції, здійсненні робіт, наданні послуг військового призначення в межах державного оборонного замовлення

- постатейно індексувати окремі складові частини ціни контракту на виконання державного оборонного замовлення з урахуванням коливання ринкової кон'юнктури цін та фактичного рівня інфляції, якщо тривалість його реалізації перевищує півроку;

8) для підвищення гнучкості механізмів ціноутворення на продукцію військового призначення в умовах коливання ринкової кон'юнктури значною мірою підвищити рівень маркетингової та прогнозної діяльності органів влади, що уповноважені здійснювати закупівлі для державних потреб, шляхом:

створення галузевих науково-дослідних установ з вивчення кон'юнктури ринку;

облаштування їх сучасними електронно-обчислювальними засобами необхідної потужності та відповідним програмним забезпеченням;

збирання, оброблення та накопичення ними різноманітної інформації стосовно кон'юнктури цін, що складається на ринку в кожний момент часу;

організації уніфікованих електронних баз даних високого рівня, забезпечення їх постійного оновлення та надійної експлуатації.

Виходячи з логіки подій, настане момент, коли в оборонно-промисловому комплексі України остаточно сформується належна ринкова інфраструктура, тобто виникне справжнє конкурентне середовище, зміцніть вітчизняне антимонопольне законодавство, розробники та виробники озброєння й військової техніки досягнуть потрібного рівня науково-технічної, фінансово-економічної та виробничої самодостатності, перед ними відкриється вільний доступ до фінансових ринків тощо. Тільки тоді можна буде ставити завдання переходу до більш прогресивних і ринкових за своєю суттю методів ціноутворення.

У зв'язку з цим найбільший інтерес викликає система ціноутворення, яка заснована на співвіднесенні ціни продукції й її цінності (можливості досягнення передбаченого військового ефекту).

Суть даного підходу полягає в поєднанні двох аспектів: прагненні замовника до ефективного використання бюджетних коштів;



Рис. 3. Запропонований алгоритм формування ціни на продукцію військового призначення в межах державного оборонного замовлення



Рис. 4. Умова досягнення ефективності запропонованої схеми ціноутворення

підвищенні привабливості державного оборонного замовлення для підрядників з погляду гарантованого отримання підприємницького прибутку.

У даному випадку ефективно з військово-економічного погляду використання бюджетних коштів передбачає одночасне виконання таких умов:

забезпечення тактико-технічних параметрів розробленого зразка або виготовленого виробу на рівні, що не нижче заданого в технічному завданні або в робочій конструкторській документації й технічних умовах;

виконання державного оборонного замовлення у встановлені контрактом терміни і в запланованому обсязі;

і нарешті, найголовніше, забезпечення створеним зразком або виготовленим виробом відповідного військового ефекту, закладеного в його тактико-технічних параметрах, з мінімально можливими витратами фінансових ресурсів протягом повного життєвого циклу.

Тоді метою ціноутворення стає мінімізація не бюджетних коштів на виконання окремих замовлень, а сумарних витрат на забезпечення повного життєвого циклу озброєння та військової техніки (рис. 3).

Очевидно, що рівень витрат на забезпечення повного життєвого циклу конкретного озброєння (а отже і кожної його стадії) необхідно закладати вже на етапі його розроблення, виходячи з цінності військового ефекту, який воно здатне створити внаслідок наявності тих чи інших тактико-технічних характеристик.

Це безумовно вимагатиме істотних змін:

змісту тактико-технічних завдань, що видаються на розроблення зразків озброєння та військової техніки;

складу й обсягу документації, що випускається розробником;

форми і методів забезпечення виробником гарантованої якості продукції, що випускається;

організації експлуатації озброєння та військової техніки у військах, інших стадій життєвого циклу;

нормативно-правової бази формування та реалізації державного оборонного замовлення взагалі.

Але при цьому унеможлиблюється закупівля озброєння, яке, маючи у порівнянні з іншим однакову вартість повного життєвого циклу, поступається йому у досягненні відповідного військового ефекту, або навпаки, при однакової здатності створювати необхідний військовий ефект коштує дорожче.

За своєю ідеєю така побудова системи ціноутворення викличе зміщення акцентів у структурі повного життєвого циклу озброєння та військової техніки в бік етапів розробки і виробництва з відповідним перерозподілом фінансових потоків, бо відносно подорожчання

цих стадій повинне спростити і здешевити наступні стадії (експлуатації, ремонту, утилізації), тобто збільшення витрат на розробку і виробництво згенерує поліпшення якості, тактико-технічних і експлуатаційних характеристик продукції, тим самим дозволить досягти необхідного військового ефекту з меншими загальними бюджетними витратами.

Індикатором успіху впровадження запропонованої системи слугуватиме перевищення обсягів економії бюджетних коштів при здійсненні повного життєвого циклу над відносним подорожчанням його стадій розроблення та виробництва (рис. 4).

Запропонована хронологія і динаміка вдосконалення ціноутворення на продукцію військового призначення покликана оптимізувати бюджетні витрати на закупівлю озброєння і військової техніки, посилюючи при цьому економічні стимули для їх розробників і виробників.

## СПИСОК ПОСИЛАНЬ

1. Довгополий А. С., Луханін М. І., Сіренко В. Є., Чепков І. Б. Основні шляхи реформування вітчизняного оборонно-промислового комплексу у ринкових умовах // Озброєння та військова техніка. 2015. № 1 (5). С. 3–11.
2. Питання державного оборонного замовлення : постанова Кабінету Міністрів України від 27 квітня 2011 року № 464 (з наступними змінами) // Офіційний вісник України. 2011. № 34. С. 27.
3. Про державне оборонне замовлення : Закон України від 3 березня 1999 року №464-XIV (з наступними змінами) // Офіційний вісник України. 1999. № 13. С. 1.
4. Про державну таємницю : Закон України від 21 січня 1994 року №3855-XII (з наступними змінами) // Відомості Верховної Ради України. 1994. № 16. С. 422.
5. Про затвердження Порядку формування та ведення реєстру виробників продукції, робіт і послуг оборонного призначення, закупівлі яких становлять державну таємницю : постанова Кабінету Міністрів України від 17 березня 2011 року №262 // Офіційний вісник України. 2011. № 20. С. 59.
6. 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 : постанова Кабінету Міністрів України від 8 серпня



- 2016 року № 517 (з наступними змінами) // Офіційний вісник України. 2016. № 65. С. 75.
7. Луханін М. І., Сіренко В. Є., Чепков І. Б. Про необхідність реформування вітчизняної оборонної промисловості (системний підхід) // Технологічні системи. 2015. № 1 (70). С. 7–43.
  8. Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони : Закон України від 12 травня 2016 року №1356-VIII // Офіційний вісник України. 2016. № 44. С. 7.
  9. Про публічні закупівлі : Закон України від 25 грудня 2015 року №922-VIII (з наступними змінами) // Офіційний вісник України. 2016. № 15. С. 9.
  10. Луханін М. І., Гультяєв А. А., Сіренко В. Є. Реформування оборонно-промислового комплексу. Початок // Технологічні системи. 2015. № 3 (72). С. 7–44.
  11. Луханін М. І., Сіренко В. Є., Чернега М. А. Реформування оборонно-промислового комплексу. Ключовий момент // Технологічні системи. 2015. № 4 (73). С. 7–37.
  12. Луханін М. І., Сіренко В. Є., Чепков І. Б. Реформування оборонно-промислового комплексу. Очікувані результати та наслідки // Технологічні системи. 2016. № 3 (76). С. 15–30.
  13. Gansler J. Affording Defense. Cambridge : MITPress, 1991. P. 460.
  14. Gansler J. Defense Conversion : Transforming the Arsenal of Democracy. Cambridge : MITPress, 1995. P. 292.
  15. Gansler J. Democracy's Arsenal – Creating a Twenty-First-Century Defense Industry. Cambridge : MITPress, 2011. P. 449.
  16. Gansler J. The Defense Industry. MA : MITPress, 1980.
  17. Gansler J. Transforming Government Supply Chain Management. MA : MITPress, 2003.
- Рецензент С. В. Лапицький**, д-р техн. наук, проф.  
(Центральний науково-дослідний інститут озброєння та військової техніки Збройних Сил України)