

Проблеми державного регулювання цін на продукцію оборонно-промислового комплексу України

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

За останнє десятиліття спостерігається стійка тенденція до зростання цін на продукцію оборонного призначення, у тому числі через ускладнення вимог до ОВТ. У процесі узгодження цін на оборонну продукцію відбуваються хронічні суперечки й навіть «цінові війни» між замовниками і виробниками, що зумовлює необхідність запровадження систем державного регулювання процесу ціноутворення. Складниками цих систем у розвинутих країнах, таких як США, Велика Британія, Франція, ФРН, є законодавче визначення прав власності на ринку військової 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 й особливостей діяльності компаній (підприємств) у ринковому середовищі.

Відповідальні державні структури мають можливість уточнювати цінову політику з метою визначення оптимального механізму ціноутворення, який давав би змогу поєднувати дві тенденції: намагання держави закупити 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 й «цінові війни» між замовниками та виробниками ОВТ на контракти за ДОЗ не оминули й Україну. Щоправда, умови, у яких здійснюється вітчизняне оборонне будівництво, значно відрізняються від умов у розвинутих країнах. Серед чинників, що впливають на підходи й методи регулювання цін, слід зазначити обмежений оборонний бюджет, застарілу технологічну і 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.

<...> **Ціноутворення на науково-технічну продукцію**

Відповідно до схваленої КМУ Концепції Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2017 рік 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 і 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 участі представників замовників.

Ефективність досліджень значною мірою залежить від ціни на науково-технічну продукцію. При встановленні ціни використовується так звана 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 їхньої 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 і впровадити в галузі таку модель визначення ціни, яка враховувала б 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 новизни¹, 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 і відповідні цінові параметри можна ранжирувати 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) і заохочення виконавців до підвищення ефективності робіт.

<...> **Висновки та пропозиції**

З урахуванням викладеного можна надати такі пропозиції:

- визначити (чи створити нову) державну структуру з відповідними повноваженнями, якій надати право втручатися в 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 б 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 участі інших підприємств ОПК спільно з Міністерством оборони України, Міністерством економічного розвитку та торгівлі та Міністерством фінансів України розробити положення з

¹ Горбулин В. П. Методология оценки и прогнозирования технико-экономических показателей ракетных комплексов на начальном этапе их создания. – Днепропетровск: КБ «Южное», 1993. – С. 92–101.

використання цін на продукцію ОПК за державним оборонним замовленням і 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 й 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, 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 участі державних підприємств ОПК (*Горбулін В., Шеховцов В., Шевцов А. Проблеми державного регулювання цін на продукцію оборонно-промислового комплексу України // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2. – С. 112–114, 116–117*).