МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ВЕЛЬГАН Олександр Олександрович

УДК 351.86(477)

ДИСЕРТАЦІЯ

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

25.00.02 – Механізми державного управління
281 – Публічне управління та адміністрування

Подається на здобуття наукового ступеня доктора наук з державного управління

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ О.О. Вельган

Науковий консультант: СЕМЕНЕЦЬ-ОРЛОВА Інна Андріївна, доктор наук з державного управління, професор

КИЇВ – 2023

АНОТАЦІЯ

Вельган О.О. Механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості України. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора наук з державного управління за спеціальністю 25.00.02 – механізми державного управління (281 – публічне управління та адміністрування). – Міжрегіональна Академія управління персоналом, Київ, 2023.

Дисертація присвячена обґрунтуванню теоретичних і методологічних засад, розробці науково-практичних рекомендацій, щодо удосконалення механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості України.

У роботі обґрунтовано концептуальні напрями державного регулювання розвитку оборонної промисловості, які містять синтез принципів: адаптивності (орієнтування внутрішнього виробництва на експортно-імпортну політику України), ситуативності (оперативного врегулювання проблемних питань з державним оборонним замовленням), стратегічності (перехід до п’ятого та вищих технологічних устроїв), незалежності (досягнення Україною військово-політичної самостійності), за рахунок модернізації і випереджувального розвитку оборонної промисловості України.

Розроблено комплексний підхід до програмного планування розвитку оборонної промисловості України, як власної активної стратегії розвитку, яка містить механізми планування ресурсного забезпечення Збройних Сил (формування пропозицій до державного оборонного замовлення, планування закупівель у тому числі на особливий період), оцінювання середовища безпеки (визначення засад, цілей та основних завдань державної політики у сфері оборони з урахуванням реальних і потенційних загроз у воєнній сфері), визначення вимог до спроможностей держави задовольнити потреби оборони

(демографічних та фінансово-економічних можливостей), що забезпечить узгодженість оборонного планування із стратегічним плануванням застосування сил оборони, заходами мобілізаційної підготовки національної економіки, системи життєзабезпечення населення.

Запропоновано програмно-цільовий підхід до планування державного оборонного замовлення, який реалізується за дорожньої картою: «державні цілі (визначення завдань за кожною ціллю, які в подальшому мають бути зведені у єдиний перелік) – шляхи (опис умов та критеріїв досягнення цілей: військових, цивільних) – способи (формування каталогів спроможностей за видами) – засоби (підбір з Каталогу спроможностей способів досягнення)», що забезпечить розвиток озброєння, військової інфраструктури та оборонної промисловості України.

Обґрунтовано методичний підхід до формування ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості за рахунок єдиного наскрізного планування створення нових і модернізації існуючих видів озброєння та виробничих потужностей, використання ресурсів системи мобілізаційної підготовки, життєзабезпечення населення, що базуються на принципах результативності (досягнення визначених цілей за рахунок виконання завдань та заходів у межах виділених коштів); безперервності (управління та моніторинг спроможності); об’єктивності (колегіальність підготовки пропозицій для прийняття рішень); ефективності (оптимальне співвідношенні витрачених ресурсів та досягнутого результату).

Удосконалено організаційно-правовий механізм державного регулювання розвитку оборонної промисловості, який включає два блоки: організаційний (проведення приватизації із збереженням у державній власності підприємств, задіяних у виробництві критично важливої продукції), правовий (розроблення нових та перегляд існуючих нормативно-правових актів при проведенні

корпоратизації у оборонній промисловості), що сприятиме повному переходу до організації процесів планування, моніторингу, звітності та експертного супроводження фінансово-господарської діяльності із застосуванням принципу знизу-вгору та використанню існуючого потенціалу підприємств оборонної промисловості та підвищення їх виробничих можливостей в середньостроковій перспективі.

Розвинуто адміністративно-фінансовий механізм державного регулювання розвитку оборонної промисловості, який базується на вертикально-інтегрованих виробничих структурах за виробничими сегментами на корпоративній основі, за рахунок коштів, передбачених у державному бюджеті на виконання державних цільових програм реформування й розвитку та включає в себе: концентрацію фінансових ресурсів на пріоритетних напрямах; розроблення галузевих стратегій розвитку оборонної промисловості; фінансове оздоровлення (кластеризація підприємств оборонної промисловості); переорієнтацію основних видів діяльності існуючих профільних підприємств, що забезпечить розвиток критичних спроможностей на довгострокову, середньострокову та короткострокову перспективу.

Удосконалено організаційно-економічний механізм горизонтальної інтеграції оборонної промисловості, який на відміну від існуючого базується на військово-цивільній інтеграції (диверсифікації) та принципах: технологічності (створення єдиної технологічної бази країни, мобільність та адаптивність переходу з випуску оборонної продукції на цивільну і навпаки), збалансованості (технологічна структурованість з урахуванням регіональних, державних і міжнародних аспектів), партнерства (здатність підприємств оборонного і цивільного комплексів підвищувати якість та конкурентоспроможність продукції та послуг), інноваційності (ефективне використання інновацій в оборонній промисловості, реалізація технологічних

нововведень, освоєння нових видів продукції при виробництві товарів широко вжитку), що сприятиме впровадження інноваційних оборонних проектів та розвитку критичних технологій.

Запропоновано підхід до інституційної моделі формування вертикальної інтеграції оборонної промисловості, який базується на інституційній сформованості (здатності всіх учасників до ефективної взаємодії під керівництвом єдиного державного центру) за рахунок: інституційної перебудови (формування профільних Агенцій, що забезпечує формування та реалізацію державної військово-промислової політики), інституційної збалансованості (розмежування функцій управління та стратегічного планування), інституційної спроможності (забезпечення невід'ємності політики управління підприємствами від державної політики та розвитком оборонної промисловості), що сприятиме нейтралізації внутрішніх та зовнішніх загроз національній безпеці.

Удосконалено механізм еколого-економічно-правової відповідальності підприємств оборонної промисловості України, яка на відмінну від раніше існуючого базується на еколого-правовій (передбачає застосування санкцій кримінально-правового, адміністративного, цивільно-правового, дисциплінарного характеру до осіб, що вчинили екологічне правопорушення) та еколого-економічній (платежі за використання природних ресурсів, забруднення довкілля, які вносяться в бюджет у безспірному порядку, наперед у визначених розмірах) відповідальності, за рахунок екологічного природокористування та захисту суспільства від екологічних злочинів, що сприятиме розвитку гармонізованої нормативної бази, посиленню уваги до питань екологічного стану довкілля, здійснення спільних заходів у сфері екологічної безпеки.

Уточнено понятійно-категорійний апарат дослідження шляхом

доповнення та уточнення змісту понять, а саме: поняття державного регулювання розвитку оборонної промисловості у дуальній єдності територіально-географічного підходу та планування державного оборонного замовлення, а саме: розвиток військово-технічного співробітництва та інтеграція підприємств у межах окремого регіону, самофінансування (розширене відтворення, поліпшення якісних параметрів виробничої бази), ефективність (використання науково-технічного потенціалу, раціоналізація витрат на розробку і виробництво озброєнь і військової техніки, стимулювання соціально-економічної ситуації в регіоні), що забезпечить раціоналізацію структури оборонно промислової програми та вимог військової доктрини, національної безпеки України.

Розвинуто підхід до формування концепції екологічного аудиту безпечного розвитку оборонної промисловості, який на відміну від раніше існуючого базується на принципах: державно-приватного партнерства (спільність інструментальних методів оцінки природоохоронної діяльності оборонної промисловості; екоменеджмент; підвищення інвестиційної привабливості підприємства на якому проводять аудит, як складової частини загального аудиту та екологічного обліку та контролю); превентивності (профілактика, своєчасне попередження забруднення навколишнього середовища); екологічної орієнтованості (діяльність з урахуванням потреб навколишнього середовища), що забезпечить національну безпеку в екосфері, гарантії екологічних прав громадян на техногенно безпечне та екологічно чисте довкілля.

Узагальнено елементи державного контролю системи екологічної паспортизації підприємств оборонної промисловості, а саме: екоконтроль (виявлення і попередження екологічних і техногенних загроз безпеки на території), екоекспертиза (створення комплексу екологічних карт територій з

визначенням ступеня еколого-техногенної небезпеки), екострахування (відповідальність за заподіяну шкоду, що створює підвищену екологічну небезпеку), екоаудит (підтримка громадських ініціатив та громадського контролю), екологічний моніторинг (регіональному, територіальному, об’єктному рівнях), що забезпечить дотримання та захист екологічних прав і законних інтересів населення території.

Ключові слова: механізми державного регулювання, оборонна промисловість, державне оборонне замовлення, військово-технічне співробітництво, озброєння і військова техніка, військова доктрина, національна безпека, військово-політична самостійність, оборонне планування, військова інфраструктура.

ANNOTATION

Velgan O. Mechanisms of state regulation of development of the defense industry of Ukraine. - Qualifying scientific work on the rights of manuscripts.

Dissertation for obtaining a scientific degree of the Doctor of Sciences in Public Administration in specialty 25.00.02 – Mechanisms of Public Administration (281 – Public Management and Administration). – Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv, 2023.

The dissertation is devoted to substantiation of theoretical and methodological foundations, development of scientific and practical recommendations, on improvement of mechanisms of state regulation of development of defense industry of Ukraine.

The paper substantiates the conceptual directions of state regulation of the defense industry development, which contain a synthesis of principles: adaptability (orientation of domestic production on export-import policy of Ukraine), situationality (operative settlement of problems with state defense order), strategic (transition to higher). p technological devices), independence (the achievement of military-political independence by Ukraine), due to the modernization and advance development of the defense industry and Ukraine.

The complex approach to the program planning of the development of the defense industry of Ukraine is developed, as its own active development strategy, which contains mechanisms of resource planning of the Armed Forces (formation of proposals for the state defense order, planning of procurement including for a special period), assessment of the security environment (definition of principles, goals and main tasks of the state defense policy, taking into account real and potential threats in the military sphere), defining the requirements for the capabilities of the states and to meet the needs of defense (demographic and financial and economic opportunities), which will ensure the coherence of defense planning with strategic planning of the

use of defense forces, measures to mobilize the national economy, the system of life support for the population.

A programmatic-targeted approach to planning a state defense order, which is implemented by a roadmap, is proposed: “state goals (defining tasks for each goal, which should be further consolidated in the list) - ways (description of conditions and criteria for achieving the goals: military, civilian) - methods (formation of catalogs of capabilities by type) - means (selection from the Catalog of capabilities of methods of achievement)”, which will ensure the development of arms, military infrastructure and defense industry of Ukraine.

The methodological approach to the formation of an effective model of state regulation of the defense industry development at the expense of a single through planning of the creation of new and modernization of existing types of weapons and production facilities, the use of resources of the mobilization training system, the life support of the population based on the principles of performance (achievement of goals on the basis of performance goals) and activities within the allocated funds); continuity (capability management and monitoring); objectivity (collegiality of preparation of proposals for decision-making); efficiency (optimal ratio of resources spent and result achieved).

Improved organizational and economic mechanism of horizontal integration of the defense industry, which, unlike the existing one, is based on military-civilian integration (diversification) and the principles of: manufacturability (creation of a single technological base of the country, mobility and adaptability of the transition from the production of defense products to civilian, and equilibrium) (technological structure, taking into account regional, national and international aspects), partnerships (ability of defense and civilian enterprises to improve the quality and competitiveness of products and services), innovation (effective use of innovations in the defense industry, implementation of technological innovations, development of

new products in the production of consumer goods), which will facilitate the implementation of innovative defense projects and the development of critical technologies.

The approach to the institutional model of formation of vertical integration of the defense industry, based on the institutional formation (ability of all participants to interact effectively under the leadership of a single state center) at the expense of: institutional restructuring (formation of specialized agencies providing the formation and implementation of the state military-political), is proposed, institutional balance (delineation of management and strategic planning functions), institutional capacity (ensuring policy management enterprises of state policy and the development of the defense industry), which will help neutralize internal and external threats to national security.

The mechanism of ecological-economic-legal responsibility of the enterprises of the defense industry of Ukraine, which is based on environmental-legal (provides for the application of sanctions of criminal-legal, administrative, civil-legal, disciplinary nature to the persons who committed the environmental offense) and the environmental offense, has been improved. -economic (payments for the use of natural resources, environmental pollution, which are entered into the budget in a continuous manner, in advance in certain amounts) responsibility, for the account of environmental use and protection of society from environmental crimes, which will promote the development of a harmonized regulatory framework, increased attention to environmental issues, implementation of joint measures in the field of environmental safety.

The conceptual and categorical apparatus of the research has been clarified by supplementing and clarifying the content of the concepts, namely: the concept of state regulation of the development of the defense industry in the dual unity of the territorial-geographical approach and planning of the state defense order, namely: the

development of military-technical cooperation and enterprise integration within a separate region, self-financing (extended reproduction, improvement of quality parameters of the production base), efficiency (use of scientific and technical potential, ration cost of development of weapons and military equipment, stimulation of socio-economic situation in the region), which will rationalize the structure of the defense-industrial program and the requirements of military doctrine, national security of Ukraine.

An approach to the development of the concept of environmental audit of the security development of the defense industry, which, unlike the pre-existing one, is based on the principles of: public-private partnership (common instrumental methods of assessing the environmental protection activity of the defense industry; recommendation; enhancing the investment attractiveness of the audited enterprise; general audit and environmental accounting and control); preventive measures (prevention, timely prevention of environmental pollution); environmental orientation (activities that take into account the needs of the environment), which will ensure national security in the ecosphere, guarantee the environmental rights of citizens to a technogenically safe and environmentally friendly environment.

Elements of state control of the system of ecological certification of enterprises of the defense industry are generalized, namely: ecocontrol (detection and prevention of ecological and technogenic security threats on the territory), eco-expertise (creation of a complex of ecological maps of territories with determination of the degree of ecological and technogenic danger), eco-insurance (damage for liability for causing which creates increased environmental hazard), environmental audits (support for public initiatives and public control), environmental monitoring (regional, erytorialnomu, object level), ensuring compliance and protection of environmental rights and interests of the population of the territory.

Keywords: mechanisms of state regulation, defense industry, state defense

order, military-technical cooperation, arms and military equipment, military doctrine, national security, military-political independence, defense planning, military infrastructure.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографія

1. Усаченко О.О. Механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості України: методологія та практика. Монографія. Київ: Освіта України, 2020. 440 с.

Статті у наукових фахових виданнях

2. Усаченко О.О. Світовий досвід державної оборонно-промислової політики в країнах в період трансформації. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2018. № 11. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1473.

3. Усаченко О.О. Формування державної політики оборонної промисловості по відношенню до оборонної галузі України. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2018. № 12. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1471.

4. Усаченко О.О. Сутність та елементна структура оборонної промисловості України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 16. С. 88 – 91.

5. Усаченко О.О. Державна цільова програма структурного реформування оборонної промисловості України. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2019. № 2. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1475.

6. Усаченко О.О. Державне регулювання процесів структурного реформування оборонної промисловості. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2019. № 5. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1477.

7. Усаченко О.О. Досвід державного регулювання реформування оборонно-промислового комплексу США та ЄС. *Державне управління:*

удосконалення та розвиток. 2019. № 7. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1469.

8. Усаченко О.О. Особливості регулювання адміністративно-правових відносин у сфері оборонної промисловості. *Інвестиції: практика та досвід.* 2019. № 17. С. 49 – 53.

9. Усаченко О.О. Інструменти державного регулювання оборонної промисловості. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 18. С. 86 – 90.

10. Усаченко О.О. Особливості взаємовідносин між учасниками виконання державного оборонного замовлення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 19. С. 52 – 55.

11. Усаченко О.О. Державне регулювання розвитку озброєння та військової техніки України // *Вісник національного університету цивільного захисту України. Серія "Державне управління".* Збірник наукових праць. 2019. Випуск 2 (11). С. 247-254.

12. Усаченко О.О. Регулювання державою виконання оборонного замовлення // *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління*. Т. 30 (69). № 4. 2019. С. 122-127.

13. Усаченко О.О. Організація нормативно-правового регулювання розвитку оборонної промисловості // *Публічне управління та митне адміністрування.* 2019. № 3 (22). С. 131-136.

14. Усаченко О.О. Формування системи фінансових відносин в сфері оборонної промисловості // *Інвестиції: практика та досвід.* 2019. № 21. С. 96 – 98.

15. Усаченко О.О. Програма реформування та розвитку оборонної промисловості України // *Інвестиції: практика та досвід.* 2019. № 22. С. 79 – 83.

16. Усаченко О.О. Особливості реструктуризації і конверсії оборонної промисловості України. *Публічне управління та митне адміністрування.* 2019. № 4 (23). С. 102-108.

17. Усаченко О.О. Державне регулювання програмного планування розвитку оборонної промисловості України. *Держава та регіони Серія: Державне управління.* 2019. № 3 (67). С. 140-144.

18. Усаченко О.О. Організаційно-управлінські механізми регулювання державного оборонного замовлення. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління.* Т. 30 (69). № 6. 2019. С. 85-88.

19. Усаченко О.О. Державні методи стимулювання інноваційних процесів розвитку оборонної промисловості. *Інвестиції: практика та досвід.* 2020. № 1. С. 126 – 129.

20. Усаченко О.О. Особливості формування державного оборонного замовлення в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 2. С. 95 – 98.

21. Усаченко О.О. Програмно – цільовий метод планування державного оборонного замовлення. *Вісник національного університету цивільного захисту України. Серія "Державне управління".* Збірник наукових праць. 2020. Вип. 1 (12). С. 404-411.

22. Усаченко О.О., Родченко Л.М., Родченко І.Ю. Особливості фінансування інноваційної діяльності оборонної промисловості. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2020. № 6. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/6_2020/56.pdf. *Особистий внесок: визначено особливості реалізації інновацій в оборонній промисловості.*

23. Усаченко О.О., Родченко Л.М., Родченко І.Ю. Антикризове управління підприємствами воєнно-промислового комплексу України. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2020. № 9. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/9_2020/59.pdf. *Особистий внесок: визначено державні заходи підтимки підприємств оборонної промисловості.*

24. Усаченко О.О., Родченко Л.М., Родченко І.Ю. Система управління воєнно-промисловим потенціалом країни. *Інвестиції: практика та досвід.* 2021. № 18. С. 49 – 53. *Особистий внесок: обґрунтовано напрями державної політики в воєнно-промисловому комплексі.*

25. Усаченко О.О., Родченко Л.М., Родченко І.Ю. Управління інноваційною складовою оборонно-промислового комплексу. Вісник Національного університету цивільного захисту України **:** зб. наук. пр. - Х. : Вид-во НУЦЗУ, 2021. Вип. 2 (15). С. 203-209. (Серія "Державне управління"). *Особистий внесок: визначено особливості інноваційної державної політики в оборонній промисловості.*

26. Усаченко О.О., Родченко Л.М., Родченко І.Ю. Особливості економічних відносин у воєнно-промисловому комплексі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 19. 51 – 55. *Особистий внесок: обґрунтовано напрями реалізації економічних відносин у воєнно-промисловому комплексі*.

Статті за кордоном

27. Usachenko O. Organizational-legal mechanism of state regulation of development of defense industry. *Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum.* Praha, Publishing house Education and Science. 2019. № 6 (58). P. 69-67.

28. Usachenko O. State regulation of the efficiency of functioning of the state defense order. *News of science and education*. Sheffield, Science and education LTD. 2019. № 3 (64). P. 34-41.

29. Usachenko O. Administrative and financial mechanism of state regulation of the defense industry development. *Nauka i studia*. Przemyśl, Nauka i studia2019. № 8 (197) 2019. P. 26-32.

30. Usachenko O. Formation of a software - target approach to planning a state defense order. *Оралдың ғылым жаршысы*. Қазақстан, ЖШС «Уралнаучкнига». 2019. № 2 (173) . P. 26-33.

Статті, опубліковані у періодичних виданнях, включених до категорії «А» Переліку наукових фахових видань України та у закордонних виданнях, проіндексованих у базах даних Web of Science Core Collection та/або Scopus

31. The Legal Mechanisms for Information Security in the context of Digitalization. Bondarenko, S., Makeieva, O., Usachenko, O., Veklych, V., Arifkhodzhaieva, T., Lernyk, S. *Journal of Information Technology Management*,

2022, 14, pp. 25–58. https://doi.org/ 10.22059/jitm.2022.88868. **Scopus.** *Особистий внесок: обґрунтовано концептуальні напрями державного регулювання розвитку оборонної промисловості.*

32. Models and Methods for Improving Performance of Wireless Computer Networks Based on the Decomposition of Lower Layers of the OSI Reference Model. Dudnik, A., Bakhov, I., Makhovych, O., Ryabokin, Y., Usachenko, O. *International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering*, 2022, 12(1), pp. 152–162. DOI:10.46338/ijetae0122_15. **Scopus.** *Особистий внесок: запропоновано програмно – цільовий підхід до планування державного оборонного замовлення.*

33. Method of real options in managing investment projects. Danylyshyn, B., Bondarenko, S., Malanchuk, M., Kucherenko, K., Pylypiv, V., Usachenko, O. International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering, 2019, 8(10), pp. 2696–2699. DOI:10.35940/ijitee.j9449.0881019. **Scopus.** *Особистий внесок: обґрунтовано методичний підхід до формування ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості.*

34. Evaluation of the effectiveness of implementation blockchain technology in public administration. Salnikova, O., Lagodiienko, V., Ivanchenkova, L., Kopytko V., Kulak, N., Usachenko, O. *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*, 2019, 8(9), pp. 1710–1713. **Scopus.** *Особистий внесок: запропоновано підхід до інституційної моделі формування вертикальної інтеграції оборонної промисловості.*

Тези конференцій

35. Усаченко О.О. Механізми державного регулювання планування державного оборонного замовлення. Materials of the XV International scientific and practical Conference Proceedings of academic science - 2019 , August 30 - September 7, 2019: Sheffield. Science and education LTD. P. 44-46.

36. Усаченко О.О. Державний вплив на тактичне та стратегічне планування державного оборонного замовлення. Materiały XV Międzynarodowej

naukowi-praktycznej konferencji, «Wschodnie partnerstwo - 2019», Volume 3 Przemyśl: Nauka i studia. P. 15-17.

37. Усаченко О.О. Програма державного регулювання розвитку оборонної промисловості. Материали за XV международна научна практична конференция, Научният потенциал на света - 2019 , 15 - 22 септември 2019 г.: София. « Бял ГРАД-БГ ». С. 36-38.

38. Усаченко О.О. Ефективне використання потенціалу оборонної промисловості. Materiály XV Mezinárodní vědecko - praktická konference «Nastolení moderní vědy -2019», Volume 4: Praha. Publishing House «Education and Science». P. 26-28.

39. Усаченко О.О. Державне регулювання формування виробничої програми оборонних підприємств. Materials of the XV International scientific and practical Conference Scientific horizons - 2019, September 30 - October 7, 2019 Law. Economic science. Public administration. : Sheffield. Science and education LTD. P. 15-18.

40. Усаченко О.О. Державна стратегія розвитку оборонних підприємств. Materiały XV Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji ,«Nauka i inowacja - 2019» , Volume 4 Przemyśl: Nauka i studia. P. 37-39.

41. Усаченко О.О. Державне регулювання стратегічних бізнес – одиниць у оборонній промисловості. Материали за XV международна научна практична конференция, Образованието и науката на XXI век - 2019 , 15 - 22 октомври 2019 г. Закон. Икономики. Публичната администрация. Философия. : София. « Бял ГРАД-БГ ». P. 55-58.

42. Усаченко О.О. Організаційно-економічні механізми горизонтальної інтеграції оборонної промисловості. Materiály XV Mezinárodní vědecko - praktická konference «Zprávy vědecké ideje - 2019», Volume 5 : Praha. Publishing House «Education and Science». P. 30-33.

43. Усаченко О.О. Державне регулювання ефективної інтеграції в оборонній промисловості. Materials of the XV International scientific and practical

Conference Fundamental and applied science - 2019, October 30 - November 7, 2019 Economic science. : Sheffield. Science and education LTD. P. 71-74.

44. Усаченко О.О. Механізми державного регулювання розвитку диверсифікації виробництва в оборонній промисловості. Materiały XV Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji , «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami - 2019» , Volume 6 Przemyśl: Nauka i studia. P. 3-5.

45. Усаченко О.О. Ефективність системи управління диверсифікацією оборонної промисловості. Публічне управління в системі координат: демократія, децентралізація, місцеве самоврядування: тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції (18 жовтня 2019 року, Мелітополь, Україна) / відп. ред. Ортіна Г.В. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2019. С. 262-265.

46. Усаченко О.О., Родченко Л.М. Організаційно-правові форми та фінансові механізми реформування оборонної промисловості. Materials of the XVI International scientific and practical Conference Conduct of modern science - 2020 , November 30 - December 7, 2020: Sheffield. Science and education. P. 42-45.

47. Усаченко О.О. Організаційно-правове регулювання діяльності підприємств оборонної промисловості. Materialy XVI Miedzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji , «Wyksztalcenie i nauka bez granic - 2020», Volume 1 Przemysl: Nauka i studia. P. 40-43.

48. Усаченко О.О. Державне регулювання вертикальної інтеграції оборонної промисловості. Материали за XVI международна научна практична конференция, Бъдещето въпроси от света на науката - 2020 , 15 - 22 декември, 2020: София.« Бял ГРАД-БГ ». С. 65-67.

49. Усаченко О.О. Особливості вертикальної інтеграції оборонної промисловості. Materiály XVI Mezinárodní vědecko - praktická konference «Věda a vznik - 2020», Volume 4 : Praha. Publishing House «Education and Science». P. 63-66.

50. Усаченко О.О. Підходи до забезпечення збройних сил України. Інноваційні технології публічного управління та адміністрування: теорія і кращі

практики 21 століття: Матеріали Всеукраїнської науково - практичної конференції (17. 11. 2020 року, Мелітополь Україна) / відп. ред. Ортіна Г.В. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2020. С. 200-203.

51. Усаченко О.О. Застосування концепції ефективного менеджменту в управлінні оборонною промисловістю. Інструменти і практики публічного управління в контексті децентралізації : Матеріали II Всеукраїнської науковопрактичної конференції за міжнародною участю, 23 червня 2020 року. Житомир : ЖНАЕУ, 2020. С. 301-304.

52. Усаченко О.О. Система фінансування діяльності оборонної промисловості. Materials of the XVI International scientific and practical Conference Areas of scientific thought - 2020/2021 , December 30, 2020 - January 7, 2021: Sheffield. Science and education LTD. P. 37-40.

53. Усаченко О.О. Напрями державної підтримки інновацій в оборонної промисловості. Materiały XVII Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji, «Kluczowe aspekty naukowej działalności - 2021» , Volume 4 Przemyśl: Nauka i studia. P. 25-28.

54. Усаченко О.О. Формування критеріїв державного регулювання розвитку оборонної промисловості. Materials of the XVII International scientific and practical Conference Scientific horizons - 2021 , September 30 - October 7, 2021: Sheffield. Science and education LTD – P. 27-30.

55. Усаченко О.О. Удосконалення методів та інструментарія оборонно промислової політики. Materiały XVII Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji ,«Nauka i inowacja - 2021», Volume 1 Przemyśl: Nauka i studia. S. 13-16.

56. Усаченко О.О. Концептуальні підходи до формування політики оборонної промисловості. Материали за XVII международна научна практична конференция, Образованието и науката на XXI век - 2021, 17 - 25 октомври, 2021: София.« Бял ГРАД-БГ ». С. 6-9.

57. Methods of Constructing a Lighting Control System for Wireless Sensor Network “Smart Home”. Dudnik, A., Dorozhynskyi, S., Grinenko, S., Usachenko O.,

Vorovych, B., Grinenko, O. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies, 2022, 135, pp. 170–179. **Scopus.** *Особистий внесок: розроблено комплексний підхід до програмного планування.*

ЗМІСТ

ВСТУП 23

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ 34

1.1. Аналіз понятійно-категорійний апарату державного регулювання розвитку оборонної промисловості 34

1.2. Концепція державного регулювання розвитку оборонної промисловості 53

1.3. Парадигма програмного планування розвитку оборонної промисловості України 78

Висновки до першого розділу 101

РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ 105

2.1. Організаційно-правові механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості 105

2.2. Адміністративно-фінансові механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості 123

2.3. Програмно – цільовий підхід до планування державного оборонного замовлення 137

Висновки до другого розділу 151

РОЗДІЛ 3. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ 155

3.1. Особливості формування державного оборонного замовлення в Україні 155

3.2. Аналіз стратегічного, тактичного та оперативно-календарного планування державного оборонного замовлення 173

3.3. Регіональна програма державного регулювання розвитку 191

оборонної промисловості
Висновки до третього розділу 208
РОЗДІЛ 4. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ 212
4.1. Організаційно – економічні механізми горизонтальної інтеграції оборонної промисловості 212
4.2. Інституційні форми вертикальної інтеграції оборонної промисловості 228
4.3. Принципи функціонування ефективної моделі регулювання розвитку оборонної промисловості 256
Висновки до четвертого розділу 276
РОЗДІЛ 5. ЕКОЛОГІЧНІ ВЕКТОРИ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ 280
5.1. Підхід до формування концепції екологічного аудиту безпечного розвитку оборонної промисловості 280
5.2. Елементи державного контролю системи екологічною паспортизацією підприємств оборонної промисловості 299
5.3. Механізм еколого—економічно-правової відповідальності підприємств оборонної промисловості України 316
Висновки до п’ятого розділу 338
ВИСНОВКИ 342
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 348
ДОДАТКИ 378

ВСТУП

Актуальність теми. Одним із найважливіших засобів забезпечення національної безпеки держави є її збройні сили, загалом оборонна промисловість України. Тому розвиток оборонної промисловості, розробки та виробництва озброєнь і військової техніки потребує державного регулювання з метою підвищення рівня науково-технічного і військово-технічного потенціалів України. Нині міжнародна обстановка характеризується активністю і навіть агресивністю росії, яка прагне до одноосібного лідерства в світі, що не знижує рівня безпеки в світі й обумовлює необхідність підвищення рівня безпеки України.

В умовах погіршення військово-політичної обстановки в світі, зростання нестабільності і напруженості у низці регіонів розвиток оборонної промисловості є одним із ключових завдань, що стоять перед державою. Відставання в технічній підготовленості виробництва, часткова залежність від західної елементної бази, а також розташування ключових постачальників оборонної промисловості в інших країнах змушують державу вкладати великі обсяги інвестицій в оборонну промисловість. Відповідно, дослідження перспектив розвитку оборонної промисловості набуває особливої актуальності.

Проблемами державного регулювання розвитку воєнної безпеки держави та проблемами системи формування державного оборонного замовлення займались такі провідні вчені: А. А. Артюшенко, В. В. Бадрак, І. В. Борохвостов, А. С. Михненко, І. В. Одноралов, С. М. Пчелінцев, І. Б. Чепков та ін.

Сутності політики держави, розвитку її оборонної промислової складової присвячено наукові праці таких учених і практиків: В. О. Смірнова, І. А. Кравцея, В. М. Тарасова, Є. О. Авчіннікова, В. А. Бурлюка, К. В. Городового, В. О. Корхового, А. К. Левандовського, П. В. Опенька, Ю. В. Шевчука, Є. А. Юфа та ін.

Провідні науковці, такі як: В. М. Бегма, Р. В. Боднарчук, В. П. Горбулін,

С. В. Жданов, В. В. Зубарєв, Л. М. Ленський, С. В. Лєнков, М. І. Луханін, П. П. Скурський, О. О. Свергунов, А. І. Шевцов, ґрунтовно досліджують державну політику реструктуризації оборонної промисловості.

Утім, незважаючи на чималу кількість праць із проблем державного регулювання розвитку оборонної промисловості, в умовах посилення глобалізації вирішення потребують наукові проблеми визначення теоретико-методичних основ механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості України, методологічних засад механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості України, дослідження ефективності механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості України, напрямів розвитку механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості України, екологічних аспектів механізмів державного регулювання безпеки розвитку оборонної промисловості України.

Потреба в теоретичному, методологічному та практичному вирішенні окреслених проблем обумовлює актуальність дисертаційної роботи, її важливість, наукову новизну, зумовлює мету, завдання, предмет і об’єкт дослідження, апробацію і практичне впровадження.

Зв’язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дослідження виконано відповідно до наукових тем НДР Міжрегіональної академії управління персоналом: «Теоретико-методологічні основи становлення української державності і соціальна практика: політичні, юридичні, економічні й психологічні проблеми» (ДР № 0113U007698), «Дослідження теоретико-методологічних основ розвитку української державності в контексті світових модернізаційних процесів формування національних громадянських суспільств: політичний, юридичний, економічний, соціальний, психологічний та управлінський аспекти» (ДР № 01191U100492), «Розвиток публічного управління та адміністрування в умовах системних галузевих реформ: соціальні, економічні, безпекові та культурні аспекти» (ДР № 0119U100491). Роль автора полягає в удосконаленні нормативно-правових, економічних, організаційних механізмів державного регулювання

розвитку оборонної промисловості.

Мета і завдання дослідження. *Мета* дисертаційного дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних і методологічних засад, розробленні науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості.

Для реалізації зазначеної мети необхідно виконати такі *завдання*:

– уточнити поняття державного регулювання розвитку оборонної промисловості;

– обґрунтувати концептуальні напрями державного регулювання розвитку оборонної промисловості;

– розробити комплексний підхід до програмного планування розвитку оборонної промисловості України;

– удосконалити організаційно-правовий механізм державного регулювання розвитку оборонної промисловості;

– розвинути адміністративно-фінансовий механізм державного регулювання розвитку оборонної промисловості;

– запропонувати програмно-цільовий підхід до планування державного оборонного замовлення;

– здійснити дослідження ефективності механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості України;

– удосконалити організаційно-економічний механізм горизонтальної інтеграції оборонної промисловості;

– запропонувати підхід до інституційної моделі формування вертикальної інтеграції оборонної промисловості;

– обґрунтувати методичний підхід до формування ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості;

– розвинути підхід до формування концепції екологічного аудиту безпечного розвитку оборонної промисловості;

– розробити елементи державного контролю системи екологічною паспортизацією підприємств оборонної промисловості;

– удосконалити механізм еколого-економічно-правової відповідальності підприємств оборонної промисловості України.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, які виникають у процесі розвитку державного регулювання оборонної промисловості України.

Предмет дослідження – механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості України.

Методи дослідження. Теоретичну базу дослідження склали праці українських і іноземних учених, наукові дослідження в галузі державного управління, законодавчі та нормативно-правові акти, що встановлюють правові й організаційні засади суспільних відносин у системі державного регулювання розвитку оборонної промисловості.

У роботі, відповідно до поставлених завдань, використано такі методи дослідження як *синтез, аналіз, наукова абстракція* – при уточненні категоріально-понятійного апарату дослідження (розділ 1); *порівняльний* і *статистичний аналіз, логічне узагальнення* та *групування* – при оцінці механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості, а також оцінюванні ефективності їх застосування в іноземних країнах та Україні (розділи 3, 4); *системно-структурний аналіз* – при розробці парадигми програмного планування розвитку оборонної промисловості України (розділ 1); *структурної декомпозиції* – при розвитку підходу до інституційної моделі формування вертикальної інтеграції оборонної промисловості (розділ 4); *економіко-математичне моделювання* – при оцінці ефективності механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості (розділ 3); *конфігурацій*, *кореляційний*, *регресійний* та *дискримінантний аналіз* – при вдосконаленні організаційно-економічного механізму формування державного регулювання розвитку оборонної промисловості (розділ 5).

Інформаційно-фактологічною базою дослідження слугували закони України, укази Президента України, нормативні акти Кабінету Міністрів України, аналітичні матеріали Міністерства оборони України, звітно-аналітична інформація Державної служби статистики України, аналітичні

огляди Світового банку, Європейського інвестиційного банку та інших міжнародних фінансових організацій, результати наукових досліджень із питань державного регулювання розвитку оборонної промисловості.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у вирішенні наукової проблеми обґрунтування теоретико-методологічних засад, методичних і науково-практичних рекомендацій щодо розбудови механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості.

У результаті проведеного дослідження сформульовано низку положень і висновків, зокрема:

вперше:

– обґрунтовано концептуальні напрями державного регулювання розвитку оборонної промисловості, які містять синтез принципів: адаптивності (орієнтування внутрішнього виробництва на експортно-імпортну політику України), ситуативності (оперативного врегулювання проблемних питань з державним оборонним замовленням), стратегічності (перехід до п’ятого та вищих технологічних устроїв), незалежності (досягнення Україною військово-політичної самостійності), за рахунок модернізації і випереджального розвитку оборонної промисловості України;

– розроблено комплексний підхід до програмного планування розвитку оборонної промисловості України як власної активної стратегії розвитку, яка містить механізми планування ресурсного забезпечення Збройних сил (формування пропозицій до державного оборонного замовлення, планування закупівель зокрема й на особливий період), оцінювання середовища безпеки (визначення засад, цілей та основних завдань державної політики у сфері оборони), визначення вимог до спроможностей держави задовольнити потреби оборони (демографічних та фінансово-економічних можливостей), що забезпечить узгодженість оборонного планування із стратегічним плануванням застосування сил оборони, заходами мобілізаційної підготовки національної економіки, системи життєзабезпечення населення;

– запропоновано програмно-цільовий підхід до планування державного

оборонного замовлення, який реалізується за дорожньою картою: «державні цілі (визначення завдань за кожною ціллю, які в подальшому мають бути зведені у єдиний перелік) – шляхи (опис умов та критеріїв досягнення цілей: військових, цивільних) – способи (формування каталогів спроможностей за видами) – засоби (підбір з Каталогу спроможностей способів досягнення)», що забезпечить розвиток озброєння, військової інфраструктури та оборонної промисловості України;

– обґрунтовано методичний підхід до формування ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості шляхом єдиного наскрізного планування створення нових і модернізації наявних видів озброєння та виробничих потужностей, використання ресурсів системи мобілізаційної підготовки, життєзабезпечення населення, що базуються на принципах результативності (досягнення визначених цілей завдяки виконанню завдань та заходів у межах виділених коштів); безперервності (управління та моніторинг спроможності); об’єктивності (колегіальність підготовки пропозицій для прийняття рішень); ефективності (оптимальне співвідношення витрачених ресурсів та досягнутого результату);

удосконалено:

– організаційно-правовий механізм державного регулювання розвитку оборонної промисловості, який передбачає два блоки: організаційний (крім державних підприємств, які виробляють критично важливу продукцію, провести приватизацію), правовий (розроблення нових та перегляд наявних нормативно-правових актів при проведенні корпоратизації в оборонній промисловості), що сприятиме повному переходу до організації процесів із застосуванням принципу «знизу-вгору» та використанню наявного потенціалу підприємств оборонної промисловості, підвищення їх виробничих можливостей в середньостроковій перспективі;

– адміністративно-фінансовий механізм державного регулювання розвитку оборонної промисловості, який базується на вертикально-інтегрованих виробничих структурах за виробничими сегментами на

корпоративній основі, та передбачає: концентрацію фінансових ресурсів на пріоритетних напрямах; розроблення галузевих стратегій розвитку оборонної промисловості; фінансове оздоровлення (кластеризація підприємств оборонної промисловості); переорієнтацію основних видів діяльності наявних профільних підприємств, що забезпечить розвиток критичних спроможностей на довгострокову, середньострокову та короткострокову перспективи;

– організаційно-економічний механізм горизонтальної інтеграції оборонної промисловості, який, на відміну від наявного, базується на військово-цивільній інтеграції (диверсифікації) та принципах: технологічності (створення єдиної технологічної бази країни, мобільність та адаптивність переходу з випуску оборонної продукції на цивільну і навпаки), збалансованості (технологічна структурованість, з урахуванням регіональних, державних і міжнародних аспектів), партнерства (здатність підприємств оборонного і цивільного комплексів підвищувати якість та конкурентоспроможність продукції та послуг), інноваційності (ефективне використання інновацій в оборонній промисловості, реалізація технологічних нововведень, освоєння нових видів продукції при виробництві товарів широкого вжитку), що сприятиме впровадженню інноваційних оборонних проєктів та розвитку критичних технологій;

– запропоновано підхід до інституційної моделі формування вертикальної інтеграції оборонної промисловості, який базується на інституційній сформованості (здатності всіх учасників до ефективної взаємодії під керівництвом єдиного державного центру), шляхом: інституційної перебудови (формування профільних Агенцій, що забезпечує формування та реалізацію державної військово-промислової політики), інституційної збалансованості (розмежування функцій управління та стратегічного планування), інституційної спроможності (забезпечення невід’ємності політики управління підприємствами від державної політики та розвитком оборонної промисловості), що сприятиме нейтралізації внутрішніх та зовнішніх загроз національній безпеці;

– механізм еколого-економічно-правової відповідальності підприємств оборонної промисловості України, який, на відміну від раніше наявного, базується на еколого-правовій (передбачає усі види відповідальності за екологічні правопорушення) та економіко-екологічній (внесення до бюджету у безспірному порядку, наперед у визначених розмірах платежів за забруднення) відповідальності, за рахунок екологічного природокористування та захисту суспільства від екологічних злочинів, що сприятиме розвитку гармонізованої нормативної бази, посиленню уваги до питань екологічного стану довкілля, здійснення спільних заходів у сфері екологічної безпеки;

дістали подальшого розвитку:

– понятійно-категорійний апарат дослідження шляхом доповнення та уточнення змісту понять, а саме: поняття державного регулювання розвитку оборонної промисловості у дуальній єдності територіально-географічного підходу та планування державного оборонного замовлення, а саме: розвиток військово-технічного співробітництва та інтеграція підприємств у межах окремого регіону, самофінансування (розширене відтворення, поліпшення якісних параметрів виробничої бази), ефективність (використання науково-технічного потенціалу, раціоналізація витрат на розробку і виробництво озброєнь і військової техніки, стимулювання соціально-економічної ситуації в регіоні), що забезпечить раціоналізацію структури оборонно-промислової програми та вимог військової доктрини, національної безпеки України;

– підхід до формування концепції екологічного аудиту безпечного розвитку оборонної промисловості, який, на відміну від раніше наявного, базується на принципах: державно-приватного партнерства (спільність інструментальних методів оцінки природоохоронної діяльності оборонної промисловості; екоменеджмент; підвищення інвестиційної привабливості підприємства, на якому проводять аудит, як складової частини загального аудиту та екологічного обліку та контролю); превентивності (профілактика, своєчасне попередження забруднення навколишнього середовища); екологічної орієнтованості (діяльність з урахуванням потреб навколишнього середовища),

що забезпечить національну безпеку в екосфері, гарантії екологічних прав громадян на техногенно безпечне та екологічно чисте довкілля;

– елементи державного контролю системи екологічної паспортизації підприємств оборонної промисловості, а саме: екоконтроль (виявлення і попередження екологічних і техногенних загроз безпеки на території), екоекспертиза (створення комплексу екологічних карт територій з визначенням ступеня еколого-техногенної небезпеки), екострахування (відповідальність за заподіяну шкоду, що створює підвищену екологічну небезпеку), екоаудит (підтримка громадських ініціатив та громадського контролю), екологічний моніторинг (на регіональному, територіальному, об'єктному рівнях), що забезпечить дотримання та захист екологічних прав і законних інтересів населення території.

Практичне значення одержаних результатів. Основні ідеї та висновки дослідження доведено до конкретних положень, методик і рекомендацій, які можуть бути використані у практичній діяльності органами державного управління на національному й регіональному рівнях, підприємствами, громадськими організаціями.

Практичне значення одержаних результатів забезпечується їх використанням у діяльності Громадської організації «Асоціація науковців України» під час розроблення концептуальних напрямів державного регулювання розвитку оборонної промисловості (Довідка про впровадження від 19.05.2023 р. № 43-05/2). У ході виконання НДР Міжрегіональної Академії управління персоналом «Теоретико-методологічні основи становлення української державності і соціальна практика: політичні, юридичні, економічні й психологічні проблеми» (ДР № 0113U007698) застосовано результати досліджень при виконанні дослідницької роботи за напрямом формування механізму публічного управління у сфері національної безпеки (Довідка про впровадження від 08.11.2022 р. № 2993). У рамках наукової теми НДР Міжрегіональної Академії управління персоналом «Дослідження теоретико-методологічних основ розвитку української державності в контексті світових

модернізаційних процесів формування національних громадянських суспільств: політичний, юридичний, економічний, соціальний, психологічний та управлінський аспекти» (ДР № 01191U100492) здійснено аналіз підходів до розбудови потенціалу воєнно-промислового комплексу України в умовах воєнного стану та виходячи із викликів контексту надзвичайних обставин та невизначених умов у сучасній Україні (Довідка про впровадження від 27.01.2023 р. № 4039/1). Відповідно до наукової роботи НДР Міжрегіональної Академії управління персоналом на тему «Розвиток публічного управління та адміністрування в умовах системних галузевих реформ: соціальні, економічні, безпекові та культурні аспекти» (ДР № 0119U100491) використано програмно-цільовий підхід до планування державного оборонного замовлення, який реалізується за відповідною дорожньою картою (Довідка про впровадження від 17.05.2023 р. № 5888/1).

Особистий внесок здобувача. Теоретичні обґрунтування, практичні рекомендації, висновки та пропозиції, які отримані в ході проведення досліджень, розроблено здобувачем самостійно. Особистий внесок у статтях, опублікованих у співавторстві, зазначено у списку наукових праць автора.

Апробація результатів дослідження. Основні положення дисертаційного дослідження були представлені та апробовані на науково-практичних конференціях різного рівня, а саме: «Proceedings of academic science – 2019» (Sheffield, Union Kingdom, 2019); «Wschodnie partnerstwo – 2019» (Przemyśl, Poland, 2019); «Научният потенциал на света – 2019» (Софія, Болгарія, 2019); «Nastolení moderní vědy – 2019» (Praha, Czech, 2019); «Scientific horizons – 2019» (Sheffield, Union Kingdom, 2019); «Nauka i inowacja – 2019» (Przemyśl, Poland, 2019); «Образованието и науката на XXI век – 2019» (Софія, Болгарія, 2019); «Zprávy vědecké ideje – 2019» (Praha, Czech, 2019); «Fundamental and applied science – 2019» (Sheffield, Union Kingdom, 2019); «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami – 2019» (Przemyśl, Poland, 2019); «Публічне управління в системі координат: демократія, децентралізація, місцеве самоврядування» (м. Мелітополь, Україна, 2019); «Conduct of modern science – 2020» (Sheffield,

Union Kingdom, 2020); «Wyksztalcenie i nauka bez granic – 2020» (Przemyśl, Poland, 2020); «Бъдещето въпроси от света на науката – 2020» (Софія, Болгарія, 2020); «Věda a vznik – 2020» (Praha, Czech, 2020); «Інноваційні технології публічного управління та адміністрування: теорія і кращі практики 21 століття» (м. Мелітополь, Україна, 2020); «Інструменти і практики публічного управління в контексті децентралізації» (м. Житомир, Україна, 2020); «Areas of scientific thought – 2020/2021» (Sheffield, Union Kingdom, 2021); «Kluczowe aspekty naukowej działalności – 2021» (Przemyśl, Poland, 2021); «Scientific horizons – 2021» (Sheffield, Union Kingdom, 2021); «Nauka i inowacja – 2021» (Przemyśl, Poland, 2021); «Образованието и науката на XXI век – 2021» (Софія, Болгарія, 2021); «Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies» (м. Київ, Україна, 2022).

Публікації. Основні положення дисертаційної роботи опубліковано в 57 наукових працях загальним обсягом 39,74 обл.-вид. арк. (37,68 обл.-вид. арк. належить автору), зокрема: авторська монографія, 25 статей у вітчизняних наукових фахових виданнях з державного управління, 4 статті в іноземних виданнях за напрямом дослідження, 4 статті у закордонних виданнях, проіндексованих у базах даних Scopus, 23 тез доповідей на конференціях.

Структура та обсяг дисертації. Робота складається з анотації, вступу, п’яти розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг дисертації становить 390 сторінок, з них основного тексту – 347 сторінок. Дисертація містить 6 таблиць на 5 сторінках, 17 рисунків на 15 сторінках. Список використаних джерел налічує 324 найменувань та займає 32 сторінки. 5 додатків розміщено на 12 сторінках.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

1.1. Аналіз понятійно-категорійного апарату державного регулювання розвитку оборонної промисловості

Оборонно-промисловий комплекс – специфічна підсистема суспільного господарства, що знаходиться в досить жорстких рамках політичних доктрин і економічних умов, які визначають шляхи і характер його розвитку. Під оборонним комплексом розуміється промисловий комплекс, який об'єднує підприємства, науково-дослідні, конструкторські та проектні організації різних форм власності та організаційно-правового статусу, здійснює діяльність із виконання державного оборонного замовлення (ДОЗ), тобто виробляє продукцію і послуги в інтересах обороноздатності країни.

На сьогоднішній день основні засади Воєнної доктрини України (рис. 1.1) передбачають реалізацію конкретних кроків, які важливо зробити державі для запобігання відставання в розвитку основних видів озброєння і військової техніки в умовах зовнішньої агресії.

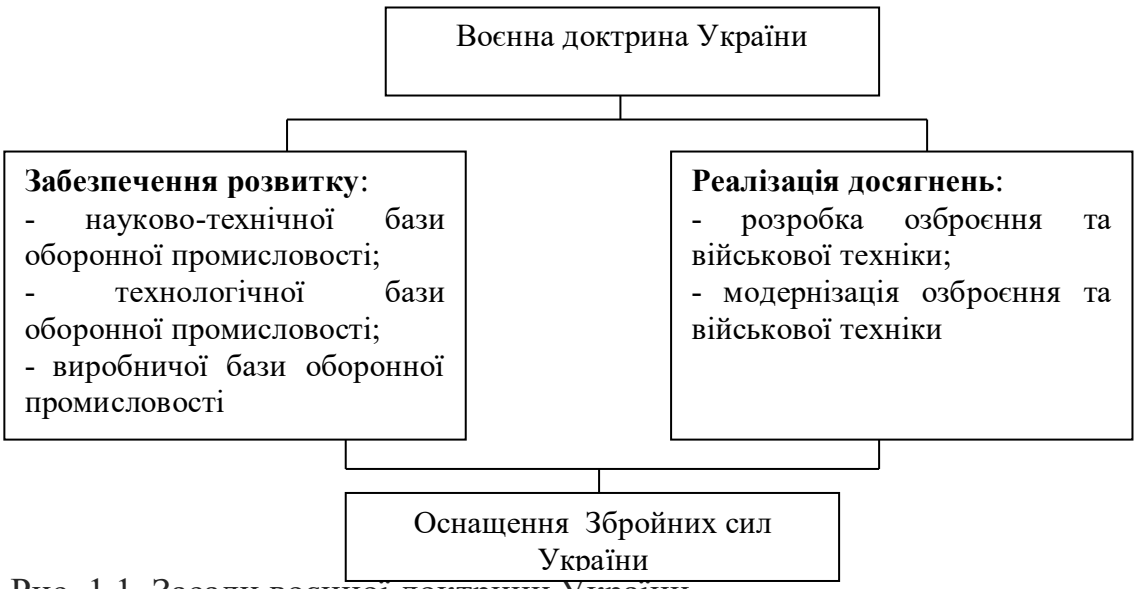

Рис. 1.1. Засади воєнної доктрини України

На 2014 рік понад половина заводів оборонної промисловості були на межі банкрутства, а решта забезпечували своєю продукцію російський військово-промисловий комплекс. Російська агресія змусила Україну терміново припинити співпрацю з агресором і зосередити всі сили на тому, щоб забезпечити успішний захист нашої держави [171, с. 166].

Але вже у 2015 році Україна почала активно виробляти танки, бронемашини, бронетранспортери, навігаційні комплекси та різного виду гармати. За даними ДК «Укроборонпром», виробництво 30-мм автоматичних гармат зросло у 2,5 рази, а виробництво бойових літаків (Су-25/27, Л-39) було модернізовано до стандартів НАТО [171, с. 166].

Наступним випробуванням української оборонки стала відмова від співпраці з російськими заводами. Українські виробники були змушені шукати нових партнерів та відкривати інші ринки збуту. Цей етап досі триває, але вже є перші відчутні результати. Наприклад, у 2016 році ДП «Антонов» представив транспортний літак АН-132D (рис. 1.2), повністю виготовлений без російських деталей. У березні цього ж року літак пройшов успішне випробування у повітрі [171, с. 166].

Рис. 1.2. Інновації української оборонної промисловості у 2021 році

Особливістю цих підприємств є не тільки їх відомча приналежність, а й сильна залежність від державного замовника.

Функціонування підприємств і організацій оборонної промисловості характеризується цілою низкою особливостей, що відрізняють їх від традиційних товаровиробників, що діють у ринковому середовищі:

• особливі вимоги до якості продукції, що виробляється (завищені в порівнянні з продукцією цивільного призначення);

• монополія замовника, обумовлена переважанням ДОЗ;

• наукоємність і високотехнологічність розробки і виробництва більшої частини продукції;

• довгостроковість і капіталомісткість інвестиційних проектів;

• наявність надлишкових (мобілізаційних) потужностей;

• високий рівень спеціалізації і монополізації виробників;

• менша, в порівнянні з цивільним виробництвом, швидкість оновлення зразків продукції, що випускається, не пов'язана з необхідністю задоволення попиту ринку;

• особливі інформаційні умови функціонування підприємств, обумовлені вимогою секретності, що обмежують кооперацію і передачу технологій [109, с. 19].

Названі особливості в значній мірі зумовили той факт, що оборонні підприємства виявилися в критичному стані в зв'язку з різким скороченням державного замовлення [123, с.137].

У всьому світі традиційно основним замовником продукції ОПК є держава, оскільки оборона країни – одне з ключових суспільних благ, виробництво яких не може бути цілком віддано на відкуп ринку; жодна приватна структура не буде зацікавлена у фінансуванні масштабних оборонних проектів, що не приносять прямого виграшу, та й розмір необхідного фінансування в більшості випадків виявляється непідйомним для однієї окремо взятої корпорації. В результаті в розвинених країнах саме державне оборонне замовлення (ДОЗ) формує основу внутрішнього попиту на продукцію «оборонки» і становить 60–70% оборонного

виробництва. В Україні військова продукція оборонної промисловості забезпечується ДОЗ лише на 40%.

Оборонна промисловість в усіх країнах має суттєві розміри оборонного сектора по відношенню до всієї промисловості. Однак вітчизняна оборонна промисловість відрізняється гіпертрофованою питомою вагою військового сектора, який розвивався прискореними темпами за рахунок перекачування в нього значної частини ресурсів країни. В результаті цього оборонні підприємства забезпечили собі високі по відношенню до підприємств інших галузей народного господарства характеристики матеріального і кадрового забезпечення, стали визначати рівень науково-технічних досягнень у країні і темпи науково-технічного прогресу.

За наявними оцінками, армія і підприємства оборонної промисловості поглинали більш 1/5 національного доходу країни, виробляючи 20–25% валового національного продукту. На частку оборонних виробництв припадало понад 12% основного капіталу промисловості, а в машинобудуванні (з урахуванням непрямих зв'язків) ці виробництва давали, за різними оцінками, від 62 до 80% сукупного обсягу виробництва [153, с. 45].

Однак військове виробництво відволікало на себе більшу частину ресурсів країни, що об'єктивно звужувало можливості для розвитку громадянського сектора промисловості.

Все це свідчить про те, що в певний момент радянська економіка «переступила» кордон, який ще на початку 50-х років тодішній державний секретар США Д. Ф. Даллес позначив наступним чином: «В галузі військових можливостей – досить – значить досить. Якщо ми не зрозуміємо цього, то настане час, коли вся промисловість нашої країни буде працювати на військовий істеблішмент» [174, с. 235].

В результаті оборонний комплекс, де були зосереджені високі технології, і цивільний сектор економіки відносилися, по суті, до різних технологічних укладів.

Сьогодні особлива роль оборонної промисловості в Україні визначається,

в першу чергу, її домінуючим становищем у виробництві та експорті високотехнологічної та наукомісткої продукції. Від розвитку ситуації в оборонній промисловості залежить не тільки забезпечення обороноздатності і національної безпеки країни, але також підтримка і нарощування її наукового потенціалу, перспективи технічного переозброєння ряду інших ключових галузей економіки. Іншими словами, стан оборонної промисловості значною мірою визначав і визначатиме місце України у світовому економічному просторі.

Здійснено співпрацю ДК Укоборонпром України з Північноатлантичним альянсом (рис. 1.3).

Рис. 1.3. Співробітництво ДК Укроборонпрома з Північноатлантичним альянсом у 2016 році

Оборонна промисловість України – сукупність підприємств і організацій, які:

• беруть участь у виконанні поточного державного оборонного замовлення (ДОЗ) і / або у військово-технічному співробітництві (ВТС) з іншими країнами;

• мають мобілізаційні завдання, тобто потенційно здатні виробляти або розробляти ті чи інші види озброєння і / або військової техніки (ОВТ);

• мають ліцензію (ліцензії) на виробництво або розробку ОВТ;

• перебувають у віданні конкретних органів влади (для державних підприємств) або щодо яких ці органи влади реалізують єдину державну

політику (для акціонерних товариств).

В умовах сучасної інтеграції промисловості поняття оборонної промисловості стало досить розмитим. В процесі розробки і випуску ОВТ можуть брати участь підприємства різних галузей, для більшості яких така робота може бути непрофільною. Крім цього, існують підприємства, які потенційно здатні швидко налагодити виробництво ОВТ і мають мобілізаційні потужності. Залежно від обраного визначення розмір української оборонної промисловості може включати до декількох десятків тисяч різних компаній.

Приватизація підприємств оборонної промисловості в основному торкнулася промислових підприємств, частка яких в оборонному комплексі становить близько 45% (решта 55% припадають на наукові організації та науково-виробничі об'єднання, що займаються розробкою і модернізацією ОВТ) [125, с. 111]. В ході приватизації оборонного комплексу сформувалося три групи підприємств, у тому числі перша і друга складають «ядро». Перша група включає державні унітарні підприємства та організації на правах оперативного управління і господарського відання, друга – акціонерні товариства з державною участю у вигляді пакетів акцій або «золотої акції». Третя група – інші підприємства та організації, приватизовані без обмежень і в основному переорієнтовані на створення продукції цивільного призначення.

Головні причини труднощів в оборонній промисловості України обумовлені недосконалістю державного регулювання, недоліками фінансового забезпечення, непродуманими конверсією і приватизацією підприємств комплексу. Приватизація за безцінь значної частини державних підприємств фінансово-спекулятивним капіталом, які не вклали, та й не мали намір, за великим рахунком, вкладати гроші в розвиток технологій, не сприяла підвищенню ринкового попиту на НДДКР і появі альтернативних державі джерел фінансування [170]. Нова політична і бізнес-еліта не підтримала жодного нового великого науково-технічного проекту, а старі пустила на самоплив. А для вилучення новими господарями економіки країни прибутку зі збройового експорту виявилося досить просто паразитувати на створеному раніше

технологічному доробку і державних інвестиціях.

Популярність тих чи інших термінів майже завжди гарантує їх різне трактування тими, хто їх вживає. Саме поєднання «промислова політика» прийшло в Україну на початку 1990-х років із західної економічної літератури як не цілком коректний переклад англійського поняття Industrial Policy, в західній теорії і практиці швидше відповідного терміну «галузева» або «секторальна» політика і, як правило, така, що означає заходи держави щодо підтримки або розвитку конкретних секторів економіки, тобто це може бути не тільки індустріальний, а й інші сектори народного господарства: будівництво, інфраструктурні галузі.

Однак, як пише Г. С. Денисова (заступник директора Міжвідомчого аналітичного центру, автор однієї з найбільш змістовних доповідей, що з'явилися за останній рік) [83, с. 89], на початку 1990-х років відбулося зміщення акцентів, і промислова політика стала трактуватися як «державна політика в області промисловості» або фактично як «державна підтримка промисловості» [146, с. 6]. При цьому, як правило, малися на увазі високотехнологічні та наукомісткі галузі оборонної промисловості.

В якості найбільш загального визначення А. Г. Мазур пропонує вважати промисловою політикою «комплекс дій держави, спрямованих на зміну структури економіки за рахунок створення більш сприятливих умов для розвитку певних (пріоритетних) секторів і виробництв» [148, с.165]. Еквівалентним по суті є і визначення промислової політики як дискримінації державою одних секторів у порівнянні з іншими. І в тому, і в іншому випадку мова йде про створення нерівних умов функціонування. Промислова політика може вважатися успішною, якщо виграш країни в цілому (включаючи як прямі, так і непрямі вигоди) від розвитку обраних пріоритетних секторів вищий, ніж збиток від уповільнення розвитку всіх інших. Хто і як збирається визначати пріоритети – окреме питання, яке, зрозуміло, викликає суперечки [157, с.21].

На думку керівництва колишнього Міністерства промисловості, науки і технологій, першу скрипку тут має відігравати держава.

У той же час, наприклад, М. Ю. Максименюк дотримується прямо протилежної точки зору: «Пріоритетами при реформуванні галузей господарства повинні стати скасування ліцензування і відмова від втручання держави в правила і процедури здійснення господарської діяльності. Вільний ринок дозволяє запропонувати кожному споживачеві найбільш підходящі йому продукти, а конкуренція створює механізми, здатні контролювати безпеку продуктів і послуг і чесність підприємців. Створювані на відкритому ринку механізми контролю не схильні до корупції, неминучої при ліцензуванні та інших видах прямого втручання держави в бізнес. Втручання держави, як правило, гальмує інновації і перешкоджає впровадженню новітніх технологій, створює можливості для лобіювання, спрямованого на обмеження входження в галузь нових учасників, і в кінцевому підсумку ліцензування відкриває дорогу місцевому та глобальному монополізму» [222, с.39]. На Інтернет-сайті визначені основні завдання промполітики, як: зменшення прямого і непрямого оподаткування, «доприватизації» в неефективному секторі національної економіки, захист ринку за допомогою знищення залишків цінового регулювання, захист конкуренції замість боротьби з монополізмом, захист прав власності тощо.

Зрозуміло, що компроміс між двома настільки полярними точками зору знайти непросто, але, на нашу думку, на сучасному, досить складному етапі розвитку вітчизняної оборонної промисловості ця проблема особливо гостро проявляється в ефективному державному регулюванні. З безлічі публікацій за останні роки найбільш цілісне уявлення про промислову політику, її типи в період ринкової трансформації економіки, критерії вибору пріоритетів для державної підтримки, методи й інструментарії дано в [115].

Світовий досвід промислової політики в країнах з трансформованою економікою показав, що вона здійснюється в двох напрямках: визначення та реалізація шляхів і заходів державного регулювання щодо конкретного сектора і розвиток свободи підприємництва відповідно до його інтересів з метою максимізації ефективності виробництва. Синтез цих напрямків – важлива умова

дієвості промислової політики в період ринкової трансформації економіки.

Практика виробила два основних типи державної оборонної промисловості – загальносистемний і селективний [54, с. 195].

Загальносистемна оборонно-промислова політика є переважно макроекономічною. Вона спрямована на створення спільних інституційних та економічних умов, які максимально сприяють промисловому розвитку і діють немов по горизонталі. Її заходи не мають будь-якого виборчого призначення (чіткої націленості на галузь, регіон), а поширюють свій вплив більш-менш рівномірно на всі суб'єкти ринку, формуючи економічне та інституційне, організаційне та правове середовище їх активності [251, с. 85]. Загальносистемна промислова політика включає заходи державного впливу на економічне життя – податковий, фінансовий, валютний, митний режими, трудове законодавство, технічні та екологічні стандарти тощо.

Селективна оборонна промислова політика має переважно мікроекономічний характер. Вона спрямована на певні групи об'єктів ринку (підприємства, галузі, регіони, певні вид діяльності – підготовка кадрів, вдосконалення інформаційного і науково-дослідного потенціалу тощо). Її розвиток поширюється немов по вертикалі (з центру по східцях економічної ієрархії аж до первинної ланки виробництво – підприємства).

Селективний підхід у підтримці обраних блоків індустрії застосовується насамперед в умовах виходу з кризи [109, с. 17].

В умовах кризи, коли актуальними є виживання, стабілізація при крайній обмеженості інвестиційних ресурсів для розвитку, для масштабних інновацій, справедливий суто економічний підхід до вибору пріоритетів держпідтримки з урахуванням умов становлення ринкового господарства [144, с. 366].

Перший і основний – наявність і надійне перспективне зростання платоспроможного попиту на певні види продукції і послуг. Це означає, що при проведенні промислової політики тільки той гідний держпідтримки, в кому зацікавлений платоспроможний покупець. Якщо такий попит ще малий, держава повинна не стільки відразу вкладати у виробництво, скільки посприяти

розширенню попиту. Для цього існує широкий набір засобів і прийомів: розширення держзамовлень, зниження податкового навантаження на підприємство, пільгове кредитування, страхування інвестиційних ризиків, розвиток лізингу, підвищення мінімальних розмірів оплати праці та соціальних виплат, субсидування державою деяких видів діяльності (наприклад, фундаментальної науки) та ін.

Забезпечення сукупного платоспроможного попиту на внутрішньому ринку – центральний пункт політики оборонної промисловості.

Другий критерій – наявність конкретних переваг того чи іншого виду виробництва.

На жаль, на цей час базові конкурентні переваги української оборонної промисловості – це переваги низького порядку (дешевизна вихідної сировини, енергія, відносно низька заробітна плата, обмежені витрати екологічного характеру). В процесі розвитку індустрії слід завойовувати переваги високого порядку (кваліфікація фахівців, рівень менеджменту, унікальність продукції і застосовуваних технологій) [18, с. 78]. Зовнішня економічна ознака наявності конкурентних переваг – відносно низька частка імпорту у внутрішньому споживанні певної продукції.

Третя ознака – достатня рентабельність обраного об'єкта державної підтримки, яка забезпечує самофінансування його розширеного відтворення і поліпшення якісних параметрів виробничої бази, застосовуваних технологій і самого кінцевого продукту [27, с. 214].

Четвертий критерій – більш значний вплив розвитку, що обирається за видом виробництва на все народне господарство.

Бажано, щоб підтримуваний сектор індустрії забезпечував зростаючий попит на продукцію і послуги пов'язаних галузей-постачальників (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, обладнання), на послуги будівельників, транспортників, науково-дослідних і конструкторських організацій.

П'ятий критерій – контрольний – мінімум (краще відсутність) інфляційних наслідків держпідтримки підприємств.

Активізація оборонно-промислової політики держави повинна супроводжуватися заходами антиінфляційного характеру.

Застосування зазначених критеріїв для вироблення промислової політики вимагає організації системи широких і достовірних аналізів і прогнозів.

Методи та інструментарії оборонно промислової політики дуже різноманітні, апробовані практикою багатьох країн і в цьому сенсі становлять деякий стандартний набір [24].

Методи макроекономічного регулювання спрямовані на реформування необхідного для розвитку реального виробництва загальноекономічного середовища: перш за все на забезпечення фінансової стабілізації, подолання дефіциту держбюджету і придушення інфляції, на досягнення позитивного платіжного балансу, на стійкий або такий, що принаймні передбачувано змінюється, курс національної валюти. Все це – макроекономічний фундамент, без якого неможливо розгорнути дієву промислову політику.

Ресурсні (витратні) методи. Це найбільш дієві методи, як правило, прямого впливу на об'єкти індустріальної політики. Їх можна назвати забезпечувальними.

Конкретні види ресурсних методів вельми різноманітні. Перш за все, це система державних замовлень і держзакупівель; адресні субсидії, кредити, формування і використання фондів страхування ризиків (інвестиційних, експортних та ін.), податкові пільги. Промислова політика включає фінансове забезпечення підготовки і перепідготовки кадрів, витрати на імміграцію трудових ресурсів, може включати державне забезпечення фундаментальних досліджень.

Держава може також взяти на себе повністю або частково витрати соціального характеру, що дозволяють подолати або пом'якшити наслідки реструктуризації промисловості.

Інституційні методи – це переважно засіб загальносистемного характеру, що впливає не вибірково, а на всю економічну систему. У цей клас методів входять всякого роду адміністративні прийоми – квоти, ліцензії, стандарти, вимоги до якості товарів і послуг, санітарні норми, що забезпечують безпеку для людини, екологічні нормативи, комплекс питань господарського законодавства,

системи ціноутворення та регулювання цін [51, с. 325].

Інформаційні методи – забезпечення підприємств і відповідних держорганів систематизованими, обробленими за допомогою науково-обґрунтованих методик даними про їх економічне і політичне середовище довокла для підвищення обґрунтованості своїх рішень у галузі виробничої, інвестиційної, інноваційної, комерційної діяльності (аналізи економічної ситуації в країні, в галузях і регіонах, про прогнози, маркетингові дослідження, організацію системи консалтингових послуг) [123, с. 137].

Інструментарій оборонно-промислової політики включає в себе різноманітний набір механізмів впливу на структурні процеси в промисловості, до яких відносяться і макроекономічні інструменти, що побічно зачіпають цей сектор господарства [182, с. 39].

Перша група механізмів традиційно була домінантою державної промислової політики в більшості промислово розвинених країн. Це і селективна галузева підтримка певних виробництв через державний бюджет (дотації, кредити, цільові податкові пільги, галузеві інвестиційні програми), і сприяння малим і середнім підприємствам; фінансування і організація НДДКР; передача нових технологій промисловим підприємствам; фонди промислового розвитку; індикативне планування; стимулювання зон, які відстають у промисловому розвитку; механізм прискореної амортизації; сприяння промисловому експорту; регулювання імпорту промислових товарів; патентне регулювання і стандартизація продукції промисловості [133, с. 115].

Друга група механізмів по лінії впливу на макроекономічне середовище промисловості (їй віддавалася перевага в таких країнах, як США) набуває останнім часом нового значення і все більшої важливості як засіб формування сприятливого національного та регіонального середовища для підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах глобалізації та лібералізації ринків. Сюди можна віднести, зокрема, фінансово-кредитну, валютну, інфраструктурну (транспортні, інформаційні мережі), освітню політику та інші форми впливу держави на економіку. Ресурси, які знаходяться в розпорядженні

держави, можна умовно розбити на податково-тарифні, грошово-кредитні, інфраструктурні та адміністративно-політичні (організаційні).

Податково-тарифні: пільгові режими податків, амортизаційна, митна і тарифна політика, тобто заходи, які, хоча і не потребують безпосередніх витрат, але так чи інакше зменшують у короткостроковий період доходи держави. До цієї ж групи належить реструктуризація заборгованості. Ці заходи дозволяють пріоритетним секторам скорочувати витрати і підвищувати свою цінову конкурентоспроможність, накопичувати власні кошти для розвитку і розширення, залучати сторонні кошти (інвестиції).

Грошово-кредитні: пряме кредитування державою деяких видів діяльності за пільговими ставками, субсидування процентних ставок за комерційними кредитами, державні кредитні гарантії, державна підтримка лізингу, прямі державні інвестиції та інші заходи, які прямо вимагають значних витрат із бюджету або інших державних джерел.

Інфраструктурні: державні витрати не в пріоритетному секторі безпосередньо, але в суміжних областях, що дозволяє бізнесу економити власні ресурси. Прикладами таких заходів можуть служити підготовка кадрів за державний рахунок за певними спеціальностями, проведення НДДКР і передача результатів у приватний сектор на пільгових умовах, вкладення в створення виробничо-технологічної інфраструктури (транспортної, комунікаційної).

Адміністративно-політичні: найбільш різноманітні. Перш за все, це заходи щодо зняття (або, навпаки, введення) адміністративних і регуляційних бар'єрів входу на ринок і виходу з нього (реєстрація, ліцензування, стандартизація), антимонопольне законодавство, бар'єри для злиття і поглинань тощо, а також організаційно -політична підтримка інтересів експортерів на ринках інших країн [191, с. 136]. Дуже важливою для цього типу інструментів є функція «посередника» між різними галузевими асоціаціями та за погодженням інтересів різних секторів. Вже згадана група зовні виглядає найбільш «дешевою» і простою. Однак багато з цих інструментів небезпечні. По-перше, складно оцінити витрати і результати від застосування тих чи інших новацій. По-друге, стабільність нормативно-правових

умов – одна з необхідних умов розвитку, і зміни тут не можуть бути перманентними.

Світовий досвід минулого століття дає численні приклади як мінімум трьох типів промислової політики: експортно орієнтованої (створення умов для зростання експорту певних видів продукції), внутрішньо орієнтованої (захист внутрішнього ринку і забезпечення економічної самодостатності), і нарешті, третій, менш поширений і не настільки явно виражений, – стратегічної промислової політики, спрямованої на обмеження використання власних природних і невідтворюваних ресурсів (ліс, екологія тощо) [48, с.9].

Виробити промислову політику – це значить визначити пріоритети, об'єкти впливу і регулювання, процедури моніторингу та коригування. Завдання та інструментарій промислової політики повинні бути диференційовані відповідно до етапів ринкової трансформації реального сектору економіки – криза, стабілізація і постстабілізаційне відновлення, економічне зростання й активна структурна перебудова (формування організаційно-господарських структур, максимально сприятливих для вирішення індустріальних завдань – концернів, холдингів, фінансово промисловий груп та ін.).

Таким чином, формування промислової (як і всієї економічної) політики належить проводити з урахуванням умов кризи, що продовжується з елементами стабілізації при досить обмежених інвестиційних ресурсах і незавершеності процесів становлення інфраструктури ринку.

Найбільш цілісне уявлення про комплекс проблем, пов'язаних із політикою оборонної промисловості і шляхів їх вирішення, підготовлено Союзом промисловців і підприємців. Запропонована концепція політики оборонної промисловості унікальна вже своєю споконвічною основою. Коротко її можна висловити лише кількома словами: єдине, що потрібно від держави, так це визначення зводу правил, якими повинні строго керуватися і держава в особі її різних державних і регіональних відомств і організацій, і бізнес-співтовариство. Далі необхідно лише дотримуватися цих правил з дотриманням інтересів всіх суб'єктів господарської діяльності. Держава, бізнес, наукові та громадські організації та

інститути є рівноправними учасниками конкурентного середовища [88].

Пропонований звід правил покликаний регламентувати лише ті сфери діяльності, в яких перешкоди, що виникають, не можуть бути подолані механізмами саморегулювання ринку. Таким чином, сутністю політики є забезпечення інноваційного шляху розвитку в умовах гарантованого вибору конкурентних рішень і при мінімальному втручанні держави в управління реальною економікою. Метою ж промислової політики є підвищення темпів економічного розвитку конкурентоспроможності. Методи і механізми здійснення оборонно-промислової політики – традиційні. Це інноваційна, інвестиційна і структурна політика з метою «рамкового» регулювання сталого економічного зростання.

У концепції сформульовані базові принципи, дотримання яких повинно дозволити консолідувати зусилля держави і бізнесу в сфері оборонно-промислового розвитку. Сутність цих принципів зводиться до наступного:

• держава надає підтримку і стимулює проекти і програми, спрямовані на розширення ринків як всередині країни, так і за кордоном. Особливі заходи державної підтримки передбачається здійснити лише по відношенню до секторів економіки, які повинні дозволити нам закріпити позиції на зовнішньому ринку в майбутньому;

• об'єктом політики оборонної промисловості є вітчизняні компанії, а не галузі промисловості;

• вибір конкретних об'єктів політики оборонної промисловості здійснюється за «прозорими» критеріями;

• пріоритети для державного стимулювання промислового розвитку того чи іншого сектора (або проекту) формуються, виходячи з ринкових переваг, а не з адміністративних або інших міркувань;

• вибір пріоритетів і механізмів стимулювання здійснюється державою в режимі діалогу з бізнес-спільнотою;

• для реалізації політики оборонної промисловості держава використовує сукупність інструментів (податкове регулювання, в тому числі амортизаційна політика, тарифне регулювання, митне регулювання, стимулювання інвестиційної

активності, фінансові інструменти та ін.).

Якщо враховувати економічні критерії, реальні можливості та першочергові соціально-економічні потреби, то пріоритетними напрямами промислової політики в середньостроковій перспективі повинні бути на думку авторів [4, с. 18] наступні об'єкти – блоки галузей: ПЕК – енергетична база народного господарства, АПК (аграрно-промисловий комплекс), житлове будівництво та ОПК.

Політика оборонної промисловості по відношенню до оборонної галузі покликана забезпечити вирішення основного оборонного завдання, а також розширення продажу зброї за кордон, ремонт і модернізацію оборонної техніки, придбаної низкою країн в минулі роки, модернізацію зброї, що знімається з озброєння української армії, і продаж її в країни з відносно меншими фінансовими можливостями, і, нарешті, впровадження в цивільну промисловість передових технологій подвійного призначення, найактивнішу участь у технічному переозброєнні народного господарства.

Основні цілі політики оборонної промисловості можна сформулювати наступним чином:

• раціоналізація витрат на розробку і виробництво озброєнь і військової техніки (ОВТ) при реалізації вимог військової доктрини і забезпечення на цій основі національної безпеки України;

• максимально ефективне використання науково-технічного потенціалу оборонних підприємств в інтересах створення ринкового середовища;

• сприяння процесу стабілізації соціально-економічної ситуації;

• створення сильних стимулів економічної діяльності в області розробки ОВТ.

Природно, що в процесі перетворень в залежності від стадії розвитку ОПК першорядними будуть ті чи інші короткострокові цілі. Так, у період «кризового розвитку» мета промислової політики оборонного комплексу – збереження науково-виробничого і кадрового потенціалу оборонних галузей промисловості, забезпечення його виживання.

У період «відновлення народного господарства» основна мета

промислової політики – формування складу і структури науково-виробничої бази військового виробництва, адекватної ринковим умовам.

Для фази «економічного підйому» мета промислової політики – вдосконалення науково-виробничої бази оборонного комплексу, оптимізація ресурсоспоживання, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції за рахунок максимального використання науково-технічних досягнень.

На рис. 1.4 представлені методи й інструментарій промислової політики, спрямованої на досягнення поставлених цілей.

На жаль, сьогодні політика оборонної промисловості існує в Україні у вигляді окремих державних цільових програм або рішень щодо підтримки таких секторів, як цивільна авіація, автомобільна промисловість та ін. Координація програм відсутня, більшість з них носить декларативний характер, гроші на реалізацію не виділяються або витрачаються неефективно.

Політика оборонної промисловості, як ядро загальноекономічної політики, пов'язана в першу чергу з проведенням інноваційної та інвестиційної перебудови промислового виробництва [99, с.236].

Інвестиції – це ключове питання промислової політики, і від його рішення багато в чому залежить розвиток підприємств оборонної промисловості. Для його вирішення необхідна і структурна перебудова, і модернізація обладнання, яка дешевша за повне переоснащення, і створення центрів колективного користування для надкоштовного обладнання [228, с. 375].

В даний час за деякими даними, близько 60% інвестицій у розвиток виробництва – це власні кошти підприємств, причому в різних країнах по-різному: десь частка власних коштів вища, десь більше представлане держава. Але в цілому частка бюджетного фінансування незначна [261, с.89].

Існувала думка, що після роздержавлення ОПК інвестиції «потечуть рікою», але цього не сталося: понад 40% ОПК – це акціонерні товариства, а серйозного притоку західних інвестицій не спостерігається [13, с.19].

Проблема в тому, що в 1990-х роках в оборонному комплексі з'явилося багато акціонерів, які не ставили перед собою завдання розвитку виробництва,

не пов'язували стратегію бізнесу з підприємствами, в яких вони були співвласниками. Ставилося завдання побільше «викачати» грошей, а потім перепродати.

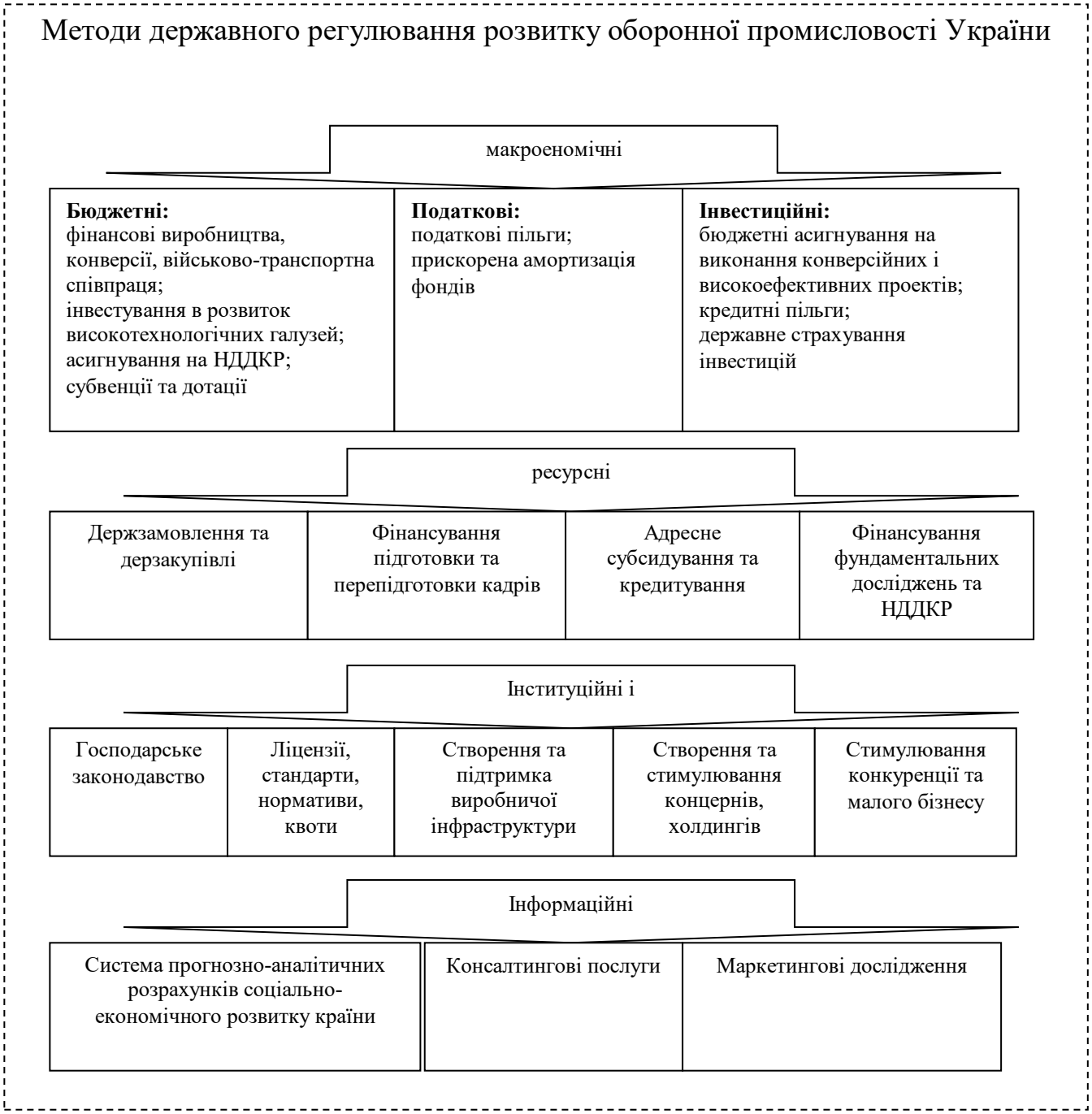

Рис. 1.4. Методи державного регулювання розвитку оборонної промисловості України

Очевидно, що у держави немає можливості в основному взяти на себе тягар відновлення виробництва, але стимулювати всіма можливими способами

цей процес вона зобов'язана.

Актуальність проведення інноваційної політики докладно обговорюється в статті, де автор звертає увагу на найважливішу перевагу української економіки – наявність власного інноваційного та високотехнологічного машинобудівного потенціалу, значна частина якого зосереджена в оборонно-промисловому комплексі. Задіяти цей потенціал на реалізацію інноваційних стратегічних завдань розвитку економіки в цивільній сфері досить перспективно.

Створення «тіла нововведення» завжди було сильною стороною української науки, а комерційна реалізація інновацій або була відсутня зовсім, або була вкрай недосконалою [53, с.94]. І тільки в останні роки інноваційна сфера діяльності висувається в число найважливіших, визначальних стратегічних напрямків розвитку економіки держави.

Практика підтверджує, що зниження інноваційної активності неминуче веде до втрати конкурентоспроможності продукції і, як наслідок, до втрати ринків збуту, прискореного старіння, уповільнення темпів розвитку та оновлення науково-виробничої бази в цілому. Все в сукупності веде не тільки до різкого зниження наукового й економічного потенціалу, але, як підтверджує вітчизняна практика, до тяжких економічних наслідків, різкого зростання бюджетного дефіциту, посилення соціальної напруженості.

Головною проблемою оборонної промисловості, мабуть, всієї української промисловості слід вважати її недостатню конкурентоспроможність, яка є «похідною не тільки від якості продукції, а й від повільних темпів структурної перебудови економіки. Якщо ми не вирішимо сьогодні проблему підвищення якості продукції, у нас будуть колосальні проблеми завтра» [108, с. 101].

Технологічний і виробничий парк підприємств оборонної промисловості вимагає дуже серйозного оновлення. Без цього ми не тільки не зробимо наше виробництво конкурентоспроможним по відношенню до іноземних виробників, і, як наслідок, почнемо складати не тільки ті ніші, в яких ми знаходимося за кордоном, але і втратимо наш внутрішній ринок.

Сприяти зміцненню конкурентоспроможності національної економіки

може тільки здійснення активної промислової політики, правильне визначення місця і ролі якої в період структурного реформування оборонної промисловості є однією з найважливіших ланок трансформаційного розвитку.

1.2. Концепція державного регулювання розвитку оборонної промисловості

Запропоновано державну цільову програму структурного реформування оборонної промисловості України, яка покликана створити умови для успішного проведення реформи оборонної промисловості і надання їй принципово нового вигляду (рис. 1.5).

Сучасний стан оборонної промисловості характеризується структурною надмірністю, створеною для інших стратегічних завдань і для інших потреб, і організаційною роздробленістю підприємств (за останні роки кількісний склад підприємств оборонної промисловості практично не скоротився), наявністю надлишкових потужностей (середньорічний рівень завантаження виробничих потужностей на основних підприємствах становить у середньому близько 20%). Тому необхідність структурного реформування ні в кого зараз не викликає сумніву. Воно повинно стати одним із найважливіших стратегічних пріоритетів державної політики оборонної промисловості.

В остаточному варіанті головна мета реформи полягає в забезпеченні надійного та ефективного функціонування оборонної промисловості як багатопрофільного високотехнологічного сектора країни, здатного задовольнити потреби держави як у сучасному озброєнні й військовій техніці, так і в продукції подвійного і цивільного призначення.

Структурне реформування оборонної промисловості передбачає: злиття державних підприємств або АТ із закріпленням їх акцій у державній власності; перепрофілювання підприємств із виходом їх зі складу оборонної промисловості і передачею в цивільний сектор економіки; ліквідація підприємств, якщо військова продукція, що випускається ними, може вироблятися (дублюється) іншими.

Основними програмними заходами структурного реформування оборонної промисловості є реструктуризація та конверсія (перепрофілювання підприємств, що вивільняються з військового середовища, на випуск конкурентоспроможної цивільної продукції).

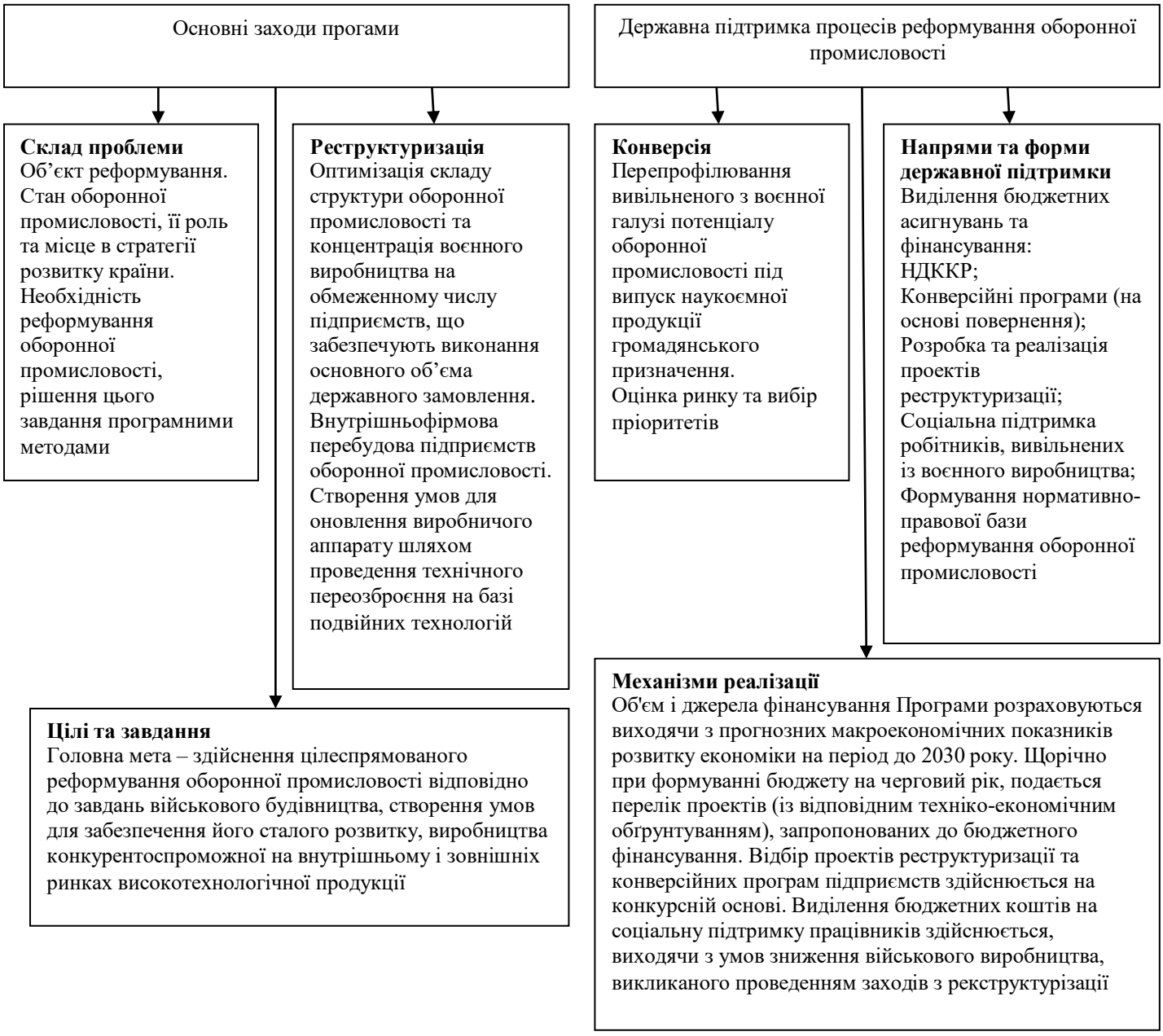

Рис. 1.5. Державна цільова програма сруктурного реформування оборонної промисловості України

Реструктуризація оборонної промисловості – система економічних, виробничих, технологічних, організаційних, правових та інших заходів щодо

оптимізації складу підприємств оборонного комплексу, що виконують державне оборонне замовлення і цільові програми з випуску військової і найважливішої цивільної продукції.

Як об'єкт реструктуризації, розглядається так зване «ядро» оборонної промисловості, яке формуватиметься, в основному, на базі державних підприємств і акціонерних товариств з державною участю, що мають стратегічне значення.

Кінцева мета реструктуризації оборонної промисловості – перехід від розподілу на сектори (науково-дослідний, проекти конструкторський, виробничий та інші) до створення корпорацій, які передбачають об'єднання структур, пов'язаних рішенням загальних цільових завдань і єдністю економічних інтересів, в яких би зберігалися дослідно-конструкторські та науково дослідні ланки при тих обсягах виробничих потужностей, які необхідні для забезпечення потреб ринку.

Запропонована програмою стратегія перетворень є такою:

• скорочується число виконавців державного оборонного замовлення, на цій основі звільнюються зайві, в результаті чого підвищується завантаження діючих виробничих потужностей. Це, в свою чергу, веде до скорочення витрат виробництва. Держзамовлення й експортні контракти концентруються на підприємствах корпоративного «ядра» оборонної промисловості. Навколо оборонно-орієнтованого ядра формується середовище, що сприяє залученню малих підприємств-виробників комплектуючих виробів різного рівня;

• одночасно вивільнені потужності перепрофілюються на випуск конкурентоспроможної цивільної продукції. При цьому ресурси концентруються на визначених державою пріоритетних напрямках. Розгортаються роботи з технологічного переозброєння виробництва з використанням технологій подвійного призначення. Тим самим забезпечується рішення проблеми оновлення існуючого виробничого апарату як оборонного комплексу, так і інших галузей економіки;

• реалізується комплекс заходів, спрямованих на стимулювання процесів

військово-цивільної інтеграції шляхом створення великих корпоративних структур, конкурентоспроможних на внутрішньому і зовнішньому ринках (це – головний напрямок реструктуризації). Таким чином, забезпечується сполучення ресурсів держоборонзамовлення, можливостей зовнішньоторговельного співробітництва, використання технологій подвійного призначення і диверсифікації виробництва, а також вихід і закріплення на ринках високотехнологічної продукції;

• відповідно до чинного законодавства забезпечується соціальний захист працівників. При цьому необхідно особливу увагу приділити містоутворюючим підприємствам [105, с.29].

Поетапно формується структура державного управління оборонною промисловістю, що відповідає його новому вигляду.

Зазначені напрями в рамках нової програми повинні бути трансформовані в конкретні економічні і фінансові показники за етапами програмного періоду. Цілком очевидно, що від рівня фінансування програмних заходів за етапами буде залежати динаміка структурних перетворень в оборонній промисловості і досягнення цільових показників програми.

Якщо говорити докладніше про реструктуризацію оборонної промисловості, то вона включає концентрацію військового виробництва, мета якої – створення центрів відтворення кадрового і технологічного потенціалу шляхом максимального завантаження збережених діючих спеціалізованих потужностей. Залежно від обмежень з обороту розробленої (виробленої) продукції, а також планів інтеграції, ядроутворювальні підприємства зберігаються державними або перетворюються в АТ із закріпленням їх акцій у державній власності. Концентрація військового виробництва повинна сприяти оптимізації виробничих процесів, підвищенню ефективності роботи підприємств (організацій), а також забезпечити необхідну основу для проведення уніфікації озброєння і військової техніки.

В цілому за період реалізації планується створення ефективної структури оборонної промисловості, в тому числі формування основних

системоутворювальних науково-виробничих комплексів (НВК), здатних найбільш повно задовольняти обумовлені військовою доктриною і планами військового будівництва потреби Збройних Сил України в сучасних системах, комплексах і зразках озброєнь і військової техніки. Збільшення завантаження виробничих потужностей системоутворюючих інтегрованих структур, зайнятих у військовому виробництві, в середньому до 70% [63].

Проекти реформування можуть містити (в різних комбінаціях) наступні заходи:

• підготовка і проведення акціонування, приватизації, реалізації заходів щодо підвищення участі держави в капіталі підприємства (об'єднання підприємств);

• фінансування малих підприємств для забезпечення трансферу технологій подвійного призначення;

• реструктуризація заборгованості за платежами до бюджетів усіх рівнів та іншими обов'язковими платежами;

• реєстрація та облік прав держави на результати інтелектуальної діяльності, підготовка пропозицій щодо розпорядження такими правами, комерціалізація технологій;

• створення центрів науки і високих технологій, державних наукових центрів, науково-виробничих центрів та ін.

Що стосується створення за участю держави великих інтегрованих (корпоративних) науково-виробничих структур, то з урахуванням досвіду створення таких структур у рамках діючої програми організаційні проекти новостворюваних корпорацій повинні передбачати:

• рівень управління учасниками, достатній для проведення ефективної реструктуризації і модернізації відповідних виробничо-технологічних комплексів;

• інтеграцію основних розробників та виробників кінцевої продукції, а також принципово важливих постачальників;

• забезпечення правового захисту та контроль обороту найбільш важливих об'єктів інтелектуальної власності;

• ступінь диверсифікації діяльності;

• здатність відтворення наукових напрацювань і технологічного потенціалу за рахунок власних джерел;

• оптимальний баланс науково-конструкторського і виробничого потенціалів.

Намічається формування інтегрованих структур переважно холдингового типу, а також реформування діючих структур з метою уточнення складу і підвищення рівня їх керованості. Поряд із цим подальший розвиток повинні отримати фінансово-промислові групи як найбільш м'який спосіб інтеграції, найбільш прийнятний при об'єднанні підприємств і організацій в рамках СНД.

На стартовому етапі реформи серед основних завдань, що стоять перед державною владою, виділені наступні:

• формування концептуальної основи структурного реформування вітчизняної оборонної промисловості;

• розробка нормативно-правового забезпечення процесу реформування і розвитку оборонної промисловості, що включає в себе створення проектів необхідних нормативних правових і законодавчих актів, в тому числі таких, що регламентують питання розробки і функціонування системоутворювальних інтегрованих структур, а також організаційно-правових, майнових, податкових та інших відносин між організаціями, що входять до їх складу, розташованими в різних регіонах України, визначення їх організаційно-правових форм;

• оптимізація складу оборонної промисловості шляхом його скорочення і приведення у відповідність з реальними обсягами виробництва;

• проведення оптимізації структури оборонної промисловості шляхом формування обмеженого числа системоутворювальних науково-виробничих комплексів із повним циклом виробництва;

• забезпечення соціальних гарантій працівникам оборонної промисловості шляхом надання підприємствам і організаціям державної підтримки для проведення заходів щодо соціального захисту працівників, включаючи внутрішньовиробниче навчання, перепідготовку кадрів, створення додаткових

робочих місць, інші заходи із закріплення кваліфікованих робітників, в тому числі молодих фахівців, на військовому виробництві.

Таким чином, за своєю концепцією реформа оборонної промисловості представляється масштабною. Серед основних напрямків реформи: відновлення розірваних виробничих ланцюжків, і як наслідок, – створення великих холдингів; усунення скорочення числа підприємств, збільшення мобілізаційних потужностей дублюючих виробництв; збільшення фінансування за рахунок оптимізації фінансових потоків та нарощування внутрішнього оборонного замовлення [144, с. 7].

Вертикально інтегровані структури формуються за функціонально-технологічним принципом і орієнтовані, як правило, на випуск найбільш складної наукомісткої кінцевої продукції (літаки, вертольоти, космічні системи тощо).

Горизонтальна інтеграція орієнтована на об'єднання за принципом створення однотипної продукції і комплектуючих виробів багатосерійного і масового виробництва (авіадвигунобудування, приладобудування, вимірювальні прилади тощо).

Концентрація військового виробництва повинна сприяти оптимізації виробничого процесу, підвищити ефективність виробництва, а також забезпечити уніфікацію і стандартизацію озброєння і військової техніки.

В економічному плані інтеграція розглядається як важливий інструмент підвищення ефективності господарської діяльності підприємств і організацій оборонної промисловості за рахунок поліпшення управління і більш раціонального розподілу фінансових потоків і виробничих ресурсів. У технологічному плані інтеграція відкриває ширші можливості для обміну високими технологіями в сфері військового і цивільного виробництва, з комерційної точки зору – дозволяє підсилити позиції на міжнародному і внутрішньому ринках озброєння і конкурентоспроможної цивільної продукції.

Інтеграція має плюси: зниження трансакційних витрат, ефект масштабу, концентрація фінансових ресурсів для досліджень у потрібних напрямках і в цілому – підвищення конкурентоспроможності.

Однак слід зазначити, що інтеграція – не самоціль. Сьогодні вона є імперативом, а завтра в результаті появи нових економічних або технологічних факторів розрізнені підприємства можуть стати більш ефективними (нагадаємо, що лідер світового бізнесу – корпорація «Майкрософт» – починалася з невеликої лабораторії). Тоді стратегію перетворень доведеться негайно змінити. Інша справа, що концентрація виробництва залишається світовою тенденцією. І інша проблема полягає в тому, що реформи доведеться вести на тлі інвестиційної кризи. Держава фактично не має можливостей для ведення інвестиційної діяльності. Більш того, для забезпечення обороноздатності тим чи іншим способом вона задіє ресурси оборонної промисловості. Причому на відміну від минулих років держава прямо проголосила, що коштів на реалізацію державної цільової програми недостатньо і без залучення грошей з позабюджетних джерел (55-60% необхідного обсягу) не обійтися.

Велика кількість підприємств і значна концентрація ресурсів в оборонній промисловості поставили не тільки реструктуризацію, але і конверсію в число пріоритетних напрямків промислової політики.

Конверсія військового виробництва – регульований державою процес структурного реформування оборонної промисловості, що передбачає переорієнтацію діяльності оборонних підприємств, НДІ випуск продукції цивільного призначення на основі повного або часткового зняття військових замовлень і здійснення комплексу соціально-економічних, науково-технічних заходів щодо перепрофілювання оборонного комплексу.

В такому розумінні конверсія нерозривно пов'язана з реструктуризацією оборонної промисловості.

В економічному сенсі конверсія оборонної промисловості зводиться до перерозподілу ресурсів, що вивільняються на підприємствах у результаті скорочення державних оборонних витрат, і тому являє собою різновид процесу адаптації підприємства до зовнішніх умов [23, с.79].

Конверсія не повинна стати загрозою обороноздатності і безпеці країни і привести до руйнування оборонної промисловості, тому це повинен бути

регульований державою процес.

Можна виділити кілька основних напрямків конверсії підприємств оборонної промисловості.

Перший напрямок конверсії визначається тим, що частина продукції, створюваної у військовому секторі, має подвійне призначення. Вона може застосовуватися в цивільному секторі без зміни технології її виробництва, що дозволяє одночасно скоротити військові витрати. Даний напрямок використання потужностей військового виробництва майже не вимагає витрат на зміну технологічних процесів. В такому випадку на передній план виступає проблема якості та конкурентоспроможності продукції.

Іншим напрямком є виробництво цивільної продукції на тому ж обладнанні на базі змін технології військового виробництва. Вона стосується продукції монопризначення і зводиться до такої побудови технологічних операцій і компонування комплектуючих, при якому військова продукція класифікується як цивільна. Цей напрямок при адаптації до ринкових методів господарювання є досить перспективним і призводить до швидкої віддачі, оскільки вимагає невеликих затрат, тому що не пов'язаний з обробкою нових видів сировини і матеріалів.

Ще один напрямок технічного здійснення конверсії – впровадження в цивільне виробництво конструкційних матеріалів і технологічних процесів, які застосовувались для створення військової техніки.

Одним із найважливіших напрямків конверсійного процесу повинна виступати диверсифікація виробництва.

У словнику «Політична наука» [221, с. 87] дано таке визначення цьому терміну: «Диверсифікація» економічної діяльності (від латинського *diversus* – різний і *facere* – робити) – розширення активності великих фірм, об'єднань, підприємств і цілих галузей за рамки основного бізнесу . Чим більше напрямів діяльності у підприємства, тим вищий рівень диверсифікації. Диверсифікація стимулюється прагненням підприємств в умовах конкуренції зміцнити своє становище на ринку, своєчасно відреагувати на зміну кон'юнктури, забезпечити

ефективність своєї діяльності.

В результаті диверсифікації фірми набувають багатогалузевий характер, при цьому вони проникають насамперед у нові наукоємні галузі, перебудовують традиційні виробництва на сучасному технологічному та організаційному рівні. Особлива увага звертається на залучення висококваліфікованих співробітників. Маючи високий рівень НДДКР, вірно обрану стратегію розвитку, добре знаючи ситуацію на ринку, підприємство планує нові напрямки виробничої експансії і резерви їх реалізації.

Найбільш складний напрямок використання військового виробництва для створення товарного ринку – його перепрофілювання на продукцію цивільного призначення, що вимагає підвищених витрат. Вони викликані не тільки змінами виробничого профілю підприємства, заміною багатьох видів устаткування, перетвореннями технологічних процесів, а й величезними сполученими вкладеннями в суміжні галузі. Проблема пошуку оптимального варіанта знову освоюваних виробів постає тут особливо гостро.

Зазначені вище напрямки використання військового виробництва представляються нам найбільш ефективними при структурному реформуванні оборонної промисловості. Але диверсифікацію, яку можна розглядати як адаптацію підприємств до ринкових принципів господарювання, ми виділяємо як один із найперспективніших напрямків використання потужностей, які конверсують підприємства для випуску різнопланової цивільної продукції, оскільки вузька спеціалізація військового виробництва обмежує конкурентоспроможність. Диверсифікація пов'язана з великими капіталовкладеннями в переоснащення і створення нового обладнання, однак вона забезпечує мобільність переміщення трудових і фінансових ресурсів з однієї сфери в іншу, підвищує гнучкість виробництва в цілому, дозволяючи швидко реагувати на зміну кон'юнктури ринку і бути гарантією фінансової стабільності підприємства.

Диверсифікація передбачає використання не тільки власних технологій і обладнання, а й цивільних, навіть останніх більшою мірою. Підприємство

закуповує обладнання та швидко освоює технологію, завдяки високій кваліфікації своїх співробітників.

Диверсифікація дозволяє виробникам військової, як правило, однотипної і дорогої продукції, знизити її собівартість за рахунок необхідності вдосконалення технологічного процесу на випуск серійної продукції цивільного призначення.

Найпростіший спосіб отримання нової наукомісткої продукції без великих фінансових вкладень у розширення виробництва – використання технологій подвійного призначення (ТПП). ТПП складають основу потенціалу, вони мають високу ефективність, що дозволить підвищити конкурентоспроможність цивільного сектора економіки і створити можливості для розвитку інноваційного підприємництва на оборонних підприємствах. Однак перехід у рамках конверсії сучасних наукоємних технологій та обладнання для випуску нової продукції цивільного призначення не такий простий, як здається на перший погляд.

При проведенні конверсії підприємства виникає необхідність кардинальної зміни його конкурентної стратегії. Це передбачає вирішення досить складних задач в галузі виробничого та фінансового менеджменту. На практиці ці завдання зводяться до побудови системи фінансового управління конверсійним підприємством, мінімізації поточних витрат, що формують собівартість продукції, розробки технології внутрішньовиробничого управління ресурсами конверсійного підприємства тощо. Вирішення цих завдань неможливе без проведення детального фінансового аналізу конверсійного підприємства.

Характерні риси успішної конверсії:

• орієнтація на новизну;

• залучення до складних проектів з перепрофілювання виробництва фірм-фахівців, особливо в таких слаборозвинених у оборонних підприємств областях як маркетингу, робота зі споживачем;

• ретельний контроль як виробництва, так і споживання продукції, що випускається;

• зниження витрат на виробництво (поліпшення співвідношення ціни і якості) [267, с.78].

Дуже важливо орієнтуватися на вимогливого споживача, оскільки це формує на ринку стандарт якості. Тому (зокрема) авіаційні фірми повинні прагнути продавати свої літаки провідним світовим авіаперевізникам, а не задовольнятися ринками третіх країн.

Для виробництва продукції цивільного призначення треба вибирати не ті товари, які найлегше освоїти при наявних виробничих можливостях, а ті, для яких можна знайти нішу не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках.

Структурне реформування оборонної промисловості передбачає реструктуризацію підприємств оборонної промисловості – зміна організаційної структури управління підприємством, зміна бізнес-процесів, зміна вигляду підприємства, забезпечення інвестиційної привабливості.

У 70-ті роки в практику провідних світових фірм міцно ввійшло поняття стратегічного управління. Це було пов'язано з різким прискоренням динаміки ринків. Нові продукти стали з'являтися і зникати швидше, ніж багато фірм могли на це відреагувати. Правильний вибір ринкової ніші і своєчасне переміщення від однієї ніші до іншої стали важливим фактором конкурентної боротьби. Такий маневр на ринку з мінімальними витратами ресурсів і часу і становить суть стратегічного управління [30].

Скорочення держзамовлення означало для оборонних фірм у світовому масштабі вибір одного з двох варіантів стратегії: пошук для своєї продукції нових ринків за межами своєї країни, або налагодження виробництва невійськової продукції, тобто, власне, конверсія. Можливо також поєднання цих двох стратегій.

З проблемою конверсії уряд США вперше стикнувся в ході Другої світової війни. Саме тоді виникла необхідність перевести на воєнні рейки цивільне виробництво і побудувати безліч нових підприємств. Через півстоліття перед США знову постала проблема конверсії, на цей раз – переведення військового виробництва на випуск цивільної продукції. Однак минулий досвід її вирішення в сучасних умовах виявився незатребуваним. Виникла необхідність пошуку принципово нових рішень.

Конгрес США і Білий дім не намагалися різко зупинити військове виробництво і програми НДДКР, як це робилося в нашій країні в ці роки. Кожне зняте військове замовлення заміщується цивільним замовленням, оплачуваним із коштів поточного бюджету. Ці заходи вживалися виходячи з основ державного регулювання економіки для запобігання соціально-економічним і організаційно-технічним труднощам, пов'язаним із можливим скороченням військових витрат, конверсією. Довгострокова стратегія – збереження національного науково-технічного й оборонно-промислового потенціалу і запобігання різкого спаду військового виробництва. Інша роль військово-технічного потенціалу як локомотива прогресу в цих сферах. Це була загальна концепція технологічної конверсії, розвитку і вдосконалення оборонної промисловості, яка була затверджена Конгресом США в спеціальному розділі закону «Про військовий бюджет США 1993 р.». Закон передбачав шляхи реструктуризації та вдосконалення оборонної промисловості в геополітичних і економічних умовах 90-х років, перепрофілювання підприємств оборонної промисловості, збереження висококваліфікованих кадрів, використання оборонної промисловості в стратегічно важливих сферах НТП. В першу чергу це стосувалося робіт за новими технологіями подвійного призначення для цивільних і військових цілей [182, с. 41].

Законом передбачалося щорічне державне фінансування проведення довгострокових програм за такими напрямками, як створення і розробка технологій подвійного призначення, розвиток промислового виробництва з використанням подвійних технологій, планування, оцінка і фінансування конверсії. Закон був покликаний забезпечити взаємодію оборонного і цивільного промислово-технологічного потенціалів і спрямування ресурсів оборонного сектора промисловості на виробництво товарів для цивільного ринку. Державні витрати на програми НДДКР в середині 1990-х років становили 1 млрд дол. щорічно.

Широкий комплекс заходів державного регулювання реформування обороної промисловості з метою його підтримки і зміцнення передбачав

створення Національної ради з військово-технологічних і військово-промислових питань. Її основна функція – організація ефективної конверсії оборонної промисловості, її реструктуризації та переорієнтації на випуск передової технології подвійного призначення.

У 2000-ні роки в США планомірно здійснювалася організаційно-управлінська реконструкція оборонної промисловості, впроваджувалося більш ефективне і оптимальне фінансування державних оборонних замовлень. Зокрема, прямі замовлення на створення військової техніки або програм НДДКР захищалися контрактами на створення базових для економіки країни технологій подвійного призначення, що фінансуються з військового бюджету.

У 2004 р. Центр стратегічних і міжнародних досліджень у Вашингтоні з ініціативи Міністерства оборони США підготував спеціальну доповідь. У ній були проаналізовані найважливіші проблеми конверсії військового виробництва і намічені можливі шляхи її вирішення. На думку авторів доповіді, програма конверсії повинна була стати складовою частиною загальних планів розвитку національної економіки та її виконання мало забезпечити вирішення таких завдань [281]:

• зберегти унікальний потенціал військового виробництва, що має життєво важливе значення для забезпечення потреб збройних сил;

• розширити промислову базу для задоволення потреб оборони, забезпечивши перехід від концепції військово-промислової бази до концепції єдиної промислової бази;

• сприяти проведенню конверсії та розширенню номенклатури продукції військових підприємств;

• удосконалювати систему фінансування оборонних об'єктів у рамках загальної економічної стратегії;

• забезпечити ключові потреби збройних сил в НДДКР. Ці потреби повинні бути чітко націлені на оптимальне використання наявної науково-виробничої бази. Особливу увагу необхідно приділити підтримці НДДКР подвійного призначення, а також програмі перерозподілу асигнувань на розробку і

застосування новітніх технологій;

• удосконалювати шляхи і способи надання допомоги персоналу військових об'єктів, що закриваються, і місцевому населенню, задіяному в їх життєзабезпеченні;

• знизити витрати за рахунок швидкого скорочення надлишкових потужностей, заохочуючи і субсидуючи злиття і консолідацію.

Після широкомасштабної конверсії в США стали активно здійснювати передачу технологій, яка, на думку американських експертів, полягає в тому, що частина застосовуваних знань переноситься з військового виробництва на випуск комерційної продукції. Однак не всі оборонні технології можливо впровадити на цивільних підприємствах. Досвід показує, що в кращому випадку одна з трьох ретельно відібраних і впроваджених військових технологій виявляється успішною в цивільному застосуванні.

Міністерство оборони США, яке завжди приділяє першочергову увагу забезпеченню військово-технічної переваги, прийшло до висновку про посилення його значення в умовах скорочення військової діяльності. Зниження чисельності збройних сил і зменшення чисельності систем зброї, що вступають на озброєння, може бути компенсовано підвищенням їх бойової ефективності. З цього випливає необхідність підтримки НДДКР на найвищому рівні [49, с. 71].

В даний час в оборонно-промисловому комплексі США є два основних стратегічних напрямки – реструктуризація (злиття і консолідація) підприємств, і в той же час диверсифікація виробництва (вихід на необоронні ринки).

Небувалий для історії цієї країни процес реструктуризації розвернувся в 90-ті роки. За короткий термін в 4-5 років в результаті цілої серії великомасштабних актів відбулося злиття між такими гігантами оборонного бізнесу США, як «Мартін Марієтта» і «Локхід», «Нортроп» і «Грумман». Цей процес консолідації оборонної промисловості був нерозривно пов'язаний з конверсією. Такі гіганти американської промисловості, як «Форд моторз», «Дженерал електрик», IBM, продали свої оборонні виробництва. А ведуча космічна фірма «Лорал», почавши в 1990 р. з придбання у «Форда» його космічного підрозділу і консолідувавши в

своїх руках космічні напрямки багатьох фірм, таких як IBM, «Юнісіс» та інших, в 1996 р. продала свій оборонний бізнес новоутвореному концерну «Локхід-Мартін», щоб сконцентрувати свої зусилля на цивільних космічних програмах [69, с. 87].

Звернемо, проте, увагу на деякі важливі деталі цього процесу. Для того щоб набути свого нинішнього вигляду, «Боїнгу» знадобилося 14 років при середньому темпі 2,3 року на одне злиття або поглинання. Аналогічний показник у «Локхід» і корпорації «Мартін-Маріетта» – 1,4 року [11, с. 8]. Приблизно така ж динаміка характерна і для інших промислових гігантів. Очевидно, що у інтеграційного процесу є своя об'єктивно зумовлена постійна часу. Силове прискорення цього процесу, напевно, можливе, але чи призведе воно до підвищення ефективності – питання спірне.

У США процес злиття йшов багато в чому стихійно, під впливом ринку. Однак держава не залишалася осторонь, уважно спостерігаючи за процесом злиття, оскільки більшість таких угод підпадала під законодавство про антитрестівське регулювання і могло зачіпати конкурентоспроможність американської промисловості на світових ринках.

Міністерство оборони США вітає злиття компаній, але стежить, щоб був збережений потенціал виробництва всіх видів озброєнь і військової техніки. Для цього Пентагон здійснює прямі і непрямі субсидії. Міністерство оборони дозволяє компаніям включати витрати на реструктуризацію (виплати по звільненнях, допомоги по безробіттю тощо) в контракти на оборонні замовлення. В обмін на ці субсидії оборонні компанії обіцяють повернути заощаджені кошти державі у формі знижених цін на свою продукцію в майбутньому.

Блокування Пентагоном та іншими відомствами злиття, наприклад, таких фірм, як «Локхід-Мартін» і «Нортроп-Грумман» (1998 р.) оформлялося не як пряма заборона, а як висунення ряду умов, при виконанні яких були б враховані інтереси держави [108, с.105].

Безумовно, останні 20 років у високотехнологічній промисловості країн Заходу і США йшла інтенсивна концентрація виробництва. Однак якщо

спробувати визначити домінанту розвиненої американської оборонної промисловості в 1990-ті роки, то нею виявиться аж ніяк не концентрація, а мобільність бізнесу. Власність (причому навіть за американськими поняттями величезна) переходить в руки тих, хто може нею більш ефективно розпоряджатися.

Тому хоча загальний список основних виробників військової продукції в США стабільний, в ньому йде інтенсивна ротація: одні фірми піднімаються наверх, інші – дрейфують вниз. Іншими словами, на тлі зниження військового виробництва спостерігається мобільність цього бізнесу. Так, ряд великих корпорацій, наприклад, «Дженерал Дайнемикс» (творець винищувача F-16), пішли з деяких секторів військового бізнесу і зосередилися на цивільній продукції. В якості основного напрямку розвитку корпорацій обиралися як спеціалізація, так і диверсифікація, причому успіху на ринку досягли і ті, й інші [158, с. 316].

Другий стратегічний шлях реструктуризації – диверсифікація. Великі оборонні компанії, як правило, спеціалізуються в декількох областях техніки і мають у своєму розпорядженні різні види активів, які можуть представляти цінність при роботі в альтернативних областях діяльності. Слід зауважити, що конверсія в США проводилася, насамперед, шляхом диверсифікації і випуску цивільної продукції без скорочення персоналу, що дозволяло зберігати невисокий рівень безробіття [215].

Як показав досвід США, ринкова диверсифікація демонструє більш успішні результати в порівнянні зі стратегією злиття, оскільки диверсифіковані компанії приділяють більше уваги використанню своїх технологій, вкладають значно більшу частку ресурсів в НДДКР. При цьому підвищена увага приділяється інвестиційному механізму даної діяльності.

Обґрунтованість комерційної спроможності інвестиційних пропозицій у світовій практиці досягається проведенням попередніх маркетингових досліджень, в ході яких визначаються ті вихідні посилання, які беруться за основу інвестиційних розрахунків.

Особливе значення в умовах скорочення військових замовлень мають малі і

середні фірми. Тридцять таких підприємств приєдналися до фінансованої урядом програми з розробки конверсійних планів та визначення нових продуктів і ринків. Саме з цього, на думку американських експертів, починається «передача технологій». Було проведено навчання працівників за оцінкою витрат на виробництво; в подальшому вони навчали інших працівників і контролювали їх досягнення. Результатом став детальний аналіз слабких і сильних сторін процесу виробництва з рекомендаціями щодо його поліпшення, які стали основою конверсійних планів. Багато фірм визначили області діяльності, які вимагали технологічного вдосконалення за сприяння консультантів. Дев'ять фірм вибрали спеціальні проекти, такі як вдосконалення виробничих ліній під нові комерційні продукти або розробка стратегічних маркетингових планів. Інші почали працювати над поліпшенням якості управління, і це означало, що вони позбулися недоліків у виробничому процесі; ряд компаній приступили до перепідготовки працівників або вирішували інші спеціальні завдання [54, с. 195].

Раніше, маючи стабільні державні військові замовлення, компанії недостатньо уваги приділяли організації праці на виробництві та зниженню собівартості. У новій ситуації більшість компаній стали вивчати, яким чином відокремити кожну технологічну операцію на кожній дільниці і оцінити її вартість, якість, а також кількість часу, витраченого на кожну операцію. Потім вони визначили, які операції найбільш затратні. Це детальне вивчення показало керуючим не тільки джерело втрат, а й ті операції, на яких були зайві витрати при створенні озброєнь. В результаті одна з компаній, наприклад, скоротила прямі витрати праці з 55 до 37 дол. США за годину [136, с. 10].

Американські експерти вважають, що активна і позитивна підтримка уряду, ділових кіл, місцевої влади та профспілкових організацій необхідна для успішного переходу до цивільного виробництва, вирішення регіональних проблем.

На відміну від США, реструктуризація підприємств оборонної промисловості в Європі базується на інших принципах. Корпорація будується поступово, інтегруючи в свій склад існуючі фірми і програми. Базова стратегія заснована на ідеї консорціуму, в якому кожен з учасників спочатку досить добре

уявляє форму і обсяг своєї участі у спільній діяльності. При цьому фінансовою основою формування консорціумів по кожній з програм є чіткі зобов'язання національних урядів не тільки з фінансування розробки, а й з придбання в майбутньому створюваної продукції. Приклад – корпорація «ЕАДС», із загального обсягу продажів якої в 2010 р. 75% припало на цивільну авіатехніку [267, с.89].

Європейські експерти вважають, що з економічної точки зору перерозподіл військових витрат у цілях цивільного розвитку не є дуже швидким процесом. Спочатку конверсія негативно впливає на економіку: різко падають державні замовлення, збільшуються витрати на реструктуризацію і соціальну допомогу по безробіттю. Уряди використовують скорочення військових витрат в першу чергу як засіб зменшення дефіциту бюджету, яке позитивно позначиться на економіці і зайнятості тільки в середньостроковій і довгостроковій перспективі.

Промисловість озброєнь не могла залишитися несприйнятливою до загальної тенденції підвищення продуктивності, яка продовжує домінувати в промисловій сфері: зменшення вартості одиниці продукції та скорочення робочих місць, необхідних для того ж самого рівня виробництва.

Конверсія від військового до цивільногорієнтованого виробництва не розглядається в якості відповідної стратегії більшістю великих компаній оборонної промисловості. На жаль, немає значного числа успішних проектів у конверсії великих державних компаній за винятком авіаційної промисловості, яка може розглядатися як промисловість подвійних технологій.

На прохання Європейського парламенту Європейська комісія (ЄК) в 1993 р. приступила до реалізації програми KOHVER, пов'язаної з мінімізацією негативних наслідків скорочення військових витрат у всіх країнах Європейського Союзу,

Програма є інструментом структурної політики, яку Європейська комісія пропонує державам-членам ЄС на додаток до їх власних дій і яка спрямована на вирішення проблем загальноєвропейського рівня. При цьому результати, отримані від додаткової участі ЄК, повинні бути більш значними порівняно з

діяльністю, яка здійснюється на національному рівні [181, с. 24].

Кожна держава готує відповідні проекти конверсії, які в подальшому спрямовуються в ЄК для схвалення. Проекти містять пропозиції щодо реструктуризації як промислових зон, так і військових баз.

Допомогу отримують фірми, які розташовуються тільки в регіонах, які несуть втрати від скорочення виробництва озброєнь (так звані «відповідні зони»). При цьому компанії, що займаються виробництвом озброєнь, можуть отримати підтримку тільки з програм, пов'язаних з диверсифікацією і спрямованих на входження в цивільні ринки.

Конкурентні переваги фірм фундаментально пов'язані з новизною, причому не тільки в одному окремо взятому продукті, а й в системі заходів із максимального задоволення потреб потенційного покупця товару або послуги,

Тому в останні роки провідні зарубіжні фірми в якості одного з ключових факторів успіху в конкурентній боротьбі використовують інноваційні розробки.

За кордоном створення і відпрацювання інновацій, як правило, здійснюється в рамках венчурних компаній (венчурна компанія – ризикова компанія, що займається науковими дослідженнями, інженерними розробками, створенням і впровадженням нововведень (інновацій), в тому числі на замовлення великих фірм і державних субконтрактів) [63].

Досвід розвинених країн показує, що ефективність інноваційного процесу залежить не стільки від ступеня участі держави у фінансуванні НДДКР, скільки від ступеня мобілізації вже наявного в розпорядженні потенціалу оборонної промисловості, конверсії науки.

Вагоме значення у створенні інноваційної інфраструктури поряд з великими фірмами, консорціумами та об'єднаннями мають малі підприємства та організації, які в розвинених країнах забезпечують приблизно половину всіх інновацій. За даними Національного наукового фонду США, кількість інновацій у малих фірмах на одиницю витрат, як правило, в декілька разів більша, ніж у середніх і великих. Крім того, малі фірми майже на третину випереджають великі в швидкості їх освоєння.

Малі підприємства беруть участь у прискоренні процесів реструктуризації галузей та реформуванні підприємств, впровадженні ефективних механізмів взаємодії великих підприємств з малими, здатними вбудовуватися в технологічні процеси, виробляти необхідні комплектуючі і надавати різноманітні послуги.

Досвід функціонування економіки найбільш розвинених країн свідчить про те, що малий і середній бізнес є одним із секторів, що найбільш динамічно розвиваються.

Як правило, діяльність значної частини малих та середніх підприємств здійснюється в інноваційній сфері і пов'язана з розробкою і впровадженням у виробництво нових технологій і нових видів продукції. На думку більшості фахівців, саме діяльність цих підприємств є значущим фактором прискорення технічного прогресу.

Ще на один важливий момент необхідно звернути увагу: якщо звернемося до зарубіжного досвіду, то побачимо, що там конверсія починається не в той момент, коли оборонне замовлення зняли, як це випливає з проекту закону, а тоді, коли його видали. Майже у всіх країнах законодавчо затверджено, що 1-1,5% вартості оборонного замовлення йде на розробку програми конверсії, тобто підприємство отримує замовлення, закуповує для його виконання обладнання, навчає персонал, але з перших же днів починає розробляти план дій на випадок зняття оборонного замовлення.

У світовій практиці (в Швеції, Німеччині, США) законодавчо закріплено участь у розробці програми конверсії щонайменше трьох, а то й чотирьох-п'яти сторін: це адміністрація, представники персоналу підприємства, місцеві, регіональні і державні органи влади. Ці сторони розглядають питання про те, що станеться з підприємством, якщо оборонне замовлення буде знято, причому плани переходу з оборонної на мирну продукцію щорічно або раз на два роки оновлюються з урахуванням кон'юнктури ринку.

ООН ще в 1981 р. звернула увагу на необхідність розробки національних планів проведення конверсії. Вчені вважали, що на складання плану конверсії з урахуванням можливостей ринку необхідно від 3 до 5 років; на те, щоб

конверсійні підприємства випускали нову продукцію, – до 10 років [117, с. 110].

Досвід, отриманий учасниками процесу конверсії в Європі за минулі роки, показав, що феномен військової конверсії є довгостроковим процесом, який можна порівняти з відомою кризою в європейській сталеливарній, вугільній або суднобудівній промисловості, який може зайняти більше 20-30 років.

У Китаї «конверсія від військового до цивільного» як економічна концепція була сформульована і продемонстрована вже в кінці 70-х років, в той час як в інших країнах – в кінці 80-х – початку 90-х. Гонка озброєнь між США і колишнім СРСР, локальні війни і тероризм змушували багато країн зміцнювати свою обороноздатність. У цій ситуації мало хто звернув увагу на проголошену в Китаї концепцію [17, с. 55].

Спочатку «конверсія від військового до цивільного» розглядалася тільки як використання військового потенціалу для додаткового виробництва цивільної продукції на тих же виробничих потужностях. Починаючи з 80-х років ринок в Китаї почав розширюватися в напрямку технологічного сектора. У цій ситуації новим напрямком конверсії оборонної промисловості стало використання військових технологій для цивільних цілей, що відповідало тепер уже зміні використання технологій. В подальшому конверсія розширилася в напрямку перепідготовки персоналу військового виробництва для роботи як у військовій, так і в цивільній сферах.

З точки зору державного регулювання китайські експерти визначають «конверсію від військового до цивільного» як повторне використання військово-промислових ресурсів для цивільного використання, а також перерозподіл таких ресурсів у національній економіці для тих же самих цілей.

Вони вважають, що в певний історичний період часу конверсії підлягають тільки ті військові ресурси, які є в надлишку в даний момент. Деяке обладнання застаріває і його, а також виробництво, необхідно піддати конверсії для цивільного використання.

Офіційний підхід уряду Китаю до питання скорочення робочих місць на конверсійних підприємствах відрізняється від позиції індустріальних країн. У

західних державах в одних і тих же компаніях завжди випускалася як військова, так і цивільна продукція. У випадках зниження військового виробництва в цих країнах відповідальність за скорочення зайнятості брало на себе суспільство (держава) шляхом виплат допомоги по безробіттю тощо. У Китаї існує жорстке адміністративне розмежування між військовим і цивільним виробництвом, розподілом ресурсів, розвитком технологій і контролем за ринком. Військові підприємства виробляли тільки військову продукцію, тому в Китаї працівники не можуть бути просто звільнені, а підприємство закрите [7, с.44].

Конверсія повинна визначатися, на думку китайських офіційних осіб, відповідно до державного закону про національну оборону. Військово-промислові ресурси слід розміщувати відповідно до оборонного будівництва і вимог захисту держави. Наявне обладнання і промисловий потенціал для військових цілей повинні постійно оновлюватися і вдосконалюватися. Перерозподіл ресурсів має слідувати тільки цим принципам. Конверсія повинна бути включена в загальну стратегію розвитку національної економіки і повинна здійснюватися тільки під державним контролем. Висококваліфіковані кадри і технічну перевагу оборонної промисловістю слід повністю використовувати для розробок передових і нових цивільних технологій. Ті підприємства, які відіграють ключову роль у національній економіці, повинні надалі розвиватися, в першу чергу, в інтересах енергетики, транспорту, інформатизації [59, с. 18].

Конверсія в Китаї має дві економічні розмірності – макроекономічну і мікроекономічному. Макроекономічним аспектом підкреслюється, що сектор промисловості, що конверсується, чинить позитивний зовнішній вплив на зростання рівня розвитку інших галузей економіки.

Зокрема, на регіональному та провінційному рівнях, в яких відносний розмір цього сектора великий, може мати місце суттєве зростання цивільних галузей, стимульоване конверсією. Крім того, науково-дослідний потенціал колишніх оборонних галузей може бути успішно використаний іншими галузями економіки. На мікроекономічному рівні конверсія передбачає промислову перебудову. Така перебудова включає в себе чотири етапи: перший

– використання тих же самих трудових ресурсів і управління при, можливо, інших основних фондах (якщо старі застаріли) для виробництва нових товарів; другий – комерціалізація, виробництво продукції, яка користується попитом на ринку, і можливість отримувати деякий прибуток без істотних субсидій; третій – реструктуризація: зміна управлінських функцій, організаційних структур і позбавлення неприбуткових виробничих ліній; четвертий – зміна форм власності.

Дуже важливим аспектом є оцінка конверсії з міжнародної точки зору, як для експерта, так і для залучення зарубіжних інвестицій і технологій. До кінця 1994 р. у конверсійному секторі промисловості було створено приблизно 180 спільних із зарубіжними компаніями підприємств, у 1998 р. це число склало більше 200, а зальна сума зарубіжних прямих інвестицій склала більше 1 млрд дол.

Питання зміни форми власності, на думку західних експертів, не настільки важливі для успіху конверсії в Китаї. Досвід показує, що державні підприємства в конверсійному секторі можуть ефективно функціонувати і приносити прибуток при використанні певних економічних критеріїв.

Ситуація в Китаї суттєво відрізняється від процесів, що відбуваються в країнах Східної Європи, де приватизація стала істотною умовою конверсії. Управлінський стиль, близькість до динамічних ринків, сприяння, що надається урядом, і створення спільних підприємств із зарубіжними компаніями є більшою мірою каталізатором успіху, ніж питання власності. Досвід показує, що якщо керівництву дозволяється управляти підприємством незалежно і надаються істотні кошти і автономія, то рентабельність зростає. Питання полягає не в необхідності приватизації, а в комерціалізації продукції. У тих випадках, коли комерційна і прибуткова мотивації превалюють, важка промисловість оборонного сектора може функціонувати ефективно.

У той же час керівництво Китаю визначає один із важливих напрямків шляхів конверсії військового потенціалу з метою громадського користування системою як «розвиток високих технологій плюс акціонування», який може

сприяти адаптації підприємств до ринкової економіки.

Істотні проблеми виникають у підприємств при організації збуту продукції. Традиційно оборонні галузі працюють на одного споживача – внутрішній державний військовий закупівельний бюджет. Експортні поставки військової продукції за кордон здійснюються також через уряд. Компанія і підприємства оборонного сектора, які звикли працювати зі складними технологічними специфікаціями, слабо розбираються в функціонуванні ринку, ціноутворенні та оцінці витрат на виробництво. Підприємства оборонної промисловості стикаються з проблемою експорту в індустріальні країни (крім Гонконгу, Південно-Східної Азії і Японії), що мають майже досконалі ринки, де цивільні товари ряду державних підприємств не витримують конкуренції. Однак потрібно зазначити, що в той же час багато підприємств дуже добре конкурують на внутрішніх ринках Китаю. На думку офіційних осіб, оборонна промисловість Китаю повинна виробляти (особливо на початковій стадії) такі товари широкого споживання, які будуть забезпечувати швидку віддачу і високу рентабельність.

Зміни в ідеології, пов'язані з передачею виробництв і технологій з військового в цивільні сектори, відбувається досить важко.

Конверсія в тій чи іншій формі проводиться у всіх країнах світу. Разом з тим в кожній країні є специфічні особливості і підходи до її проведення. У цьому питанні не може бути простого копіювання досвіду і практики іншої країни, кожна країна самостійно визначає шляхи конверсії. Проте, зарубіжний досвід свідчить про те, що найважливішою умовою успішного здійснення конверсії є завчасна підготовка конверсійних планів, висока точність планування процесу конверсії, постійний пошук ринків збуту, прагнення до диверсифікації виробництва, відпрацьована практика перенавчання звільнених працівників та їх працевлаштування, створення спеціальних державних органів для управління процесом конверсії.

Аналіз зарубіжного досвіду свідчить, що здійснення реструктуризації оборонної промисловості і, перш за все, основний захід – створення ефективно діючих інтегрованих структур (холдингів) немислимі без закону про холдинги,

без закону про державне регулювання процесу реструктуризації. Творці вітчизняної програми не передбачили, як управляти десятками великих підприємств з різними виробничими технологіями, з різною формою власності і сотнями тисяч працівників. Ці закони необхідно було розробити і прийняти перед затвердженням державної цільової програми.

1.3. Парадигма програмного планування розвитку оборонної промисловості України

Забезпечення готовності країни до оборони конкретизується у формі найбільш повного задоволення потреби Збройних сил України в сучасному озброєнні і військовій техніці (ОВТ), в тому числі і в техніці зв'язку. При цьому ступінь задоволення потреб Збройних сил України залежить не тільки від обсягу ресурсів, що виділяються на оборону країни, а й від ефективності їх використання.

Створення нових зразків і комплексів ОВТ, бойових і забезпечувальних засобів до кінця 60-х років у нашій країні планувалося на підставі окремих рішень уряду за поточними дворічними і річними планами НДР і ДКР. По окремих видах ОВТ розроблялися більш довгострокові плани (5-8 років). При цьому одночасно діяла значна кількість таких планів. Єдиного підходу до розробки планів створення ОВТ та взаємозв'язку завдань, що містяться в них, не було, допускався різний ступінь їх деталізації, питання збалансованого розвитку бази промисловості, що розроблялася, розглядалися недостатньо, загальний обсяг фінансування робіт не визначався.

Разом з тим найважливішою умовою підтримання бойової готовності Збройних Сил на необхідному рівні є безперервне вдосконалення зразків ОВТ. Сучасні засоби і способи ведення бойових дій пред'являють до них все більш жорсткі вимоги, зумовлюють появу зброї і військової техніки, заснованих на принципово нових технічних рішеннях і фізичних принципах. Все це призводить до ускладнення завдань, що вирішуються Збройними силами

України, зростання конструктивної і функціональної складності зразків, викликаного зростанням вимог до їх тактико-технічних характеристик, і, як правило, зростання економічних витрат. У цих умовах виникла гостра суперечність між постачанням військам високоякісних зразків ОВТ та обмеженими матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами, які виділяються державою на розвиток Збройних сил України.

У сучасних умовах ця суперечність істотно загострилася у зв'язку з формуванням в країні регулярних ринкових відносин і значним впливом стану економіки на функціонування як Збройних сил України, так і оборонної промисловості. Крім того, в умовах науково-технічної революції, яка проявилася в найбільшою мірою в 80-90-х роках XX століття в телекомунікаційній, інформаційній, науково-технічній та інших галузях, виникли нові особливості здійснення управління виробництвом ОВТ, пов'язані з кількісною та якісною сторонами в їх розвитку.

Реалізація цих вимог зумовила впровадження в практику планування розвитку ОВТ програмного методу, який почав використовуватись у Міністерстві оборони з 1999 року. Під програмним плануванням (ПП) розвитку оборонної промисловості розуміють процес розробки програмних документів Міністерства оборони України і їх реалізацію в господарсько-економічних і бюджетно-фінансових планах держави. Метою програмного планування є забезпечення розробки комплексних перспективних і поточних планів розвитку оборонної промисловості, пов'язаних з воєнно-політичними цілями держави, завданнями Збройних сил України, обсягами виділених асигнувань та можливостями наукової та виробничої бази промисловості.

Програмне планування ґрунтується на програмно-цільовому підході до планування розвитку оборонної промисловості, сутність якого зводиться до того, що при виконанні поточних, середньострокових і довгострокових планів розвитку Збройних сил України здійснюється об'єднання в інтегральній формі цілей, ресурсів, термінів, а також функцій керівництва та виконання. При цьому між усіма зазначеними елементами встановлюються зв'язки, що забезпечують

їх взаємодію в складі цілісного утворення – програми.

Програмне планування розвитку оборонної промисловості є складовою частиною довгострокового державного планування. Сукупність взаємопов'язаних документів ПП, процедур і механізму їх формування становлять систему планування створення та розвитку оборонної промисловості (рис. 1.6), в рамках якої здійснюється планування досліджень, розробок, виробництва, поставок, утилізації ОВТ та капітального будівництва об'єктів Міністерства оборони.

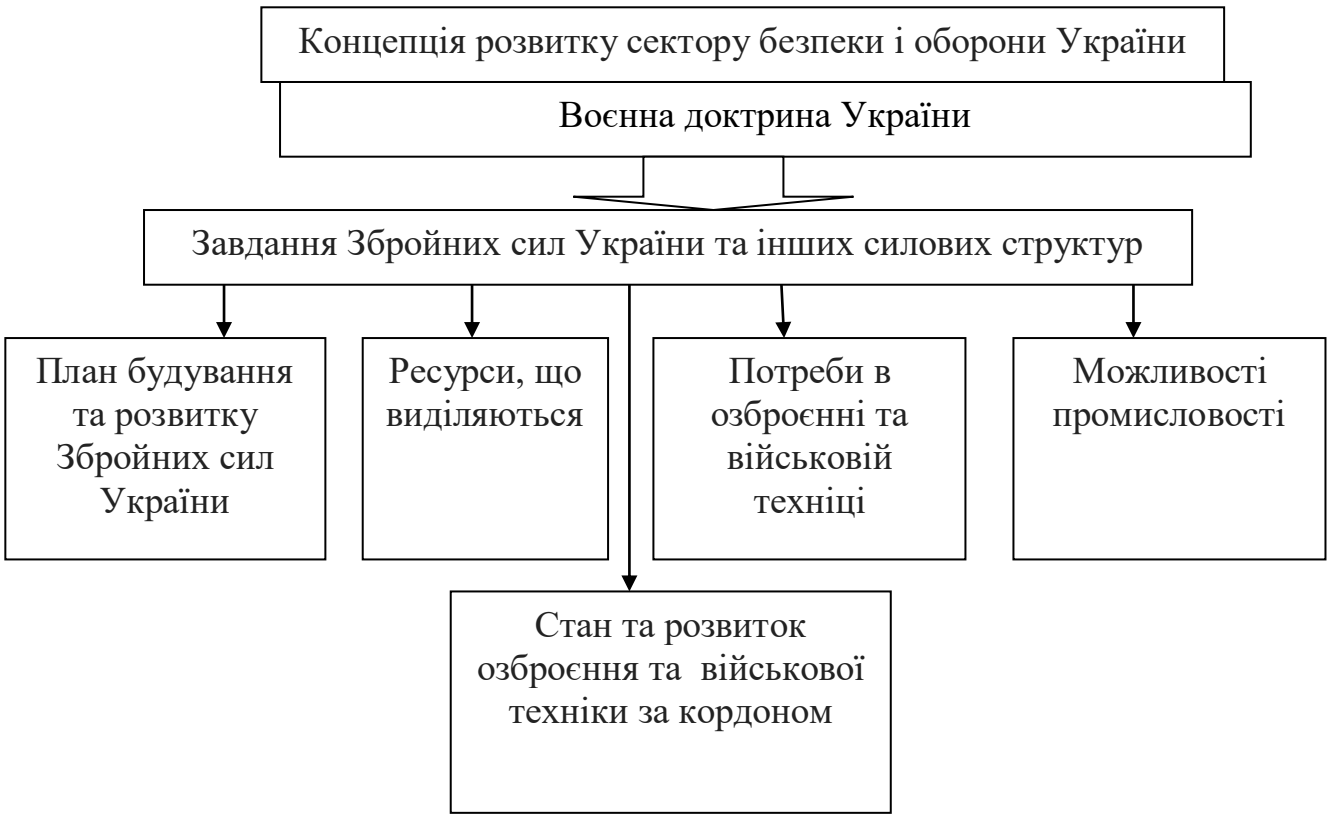

Рис. 1.6. Система програмного планування розвитку оборонної промисловості України

Основними документами ПП є [100, с.36]: військово-технічні концепції, що розробляються на 20 і більше років; основні напрямки розвитку озброєння і військової техніки, які розробляються на плановий період 15 років; Програма озброєння, що охоплює плановий період у 10 років; п'ятирічні і річні плани науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, виробництва та поставок

озброєння, утилізації та знищення озброєння, що виводиться з експлуатації оборонної промисловості, а також капітального будівництва об'єктів Міністерства оборони України під монтаж озброєння, військової техніки та об'єктів промисловості для здійснення створення і випробувань оборонної промисловості.

Прийнята система програмно-цільового планування створення та розвитку оборонної промисловості вимагає відповідного наукового забезпечення. З цією метою в Міністерстві оборони України організована постійно діюча взаємопов'язана система комплексних військових, технічних і економічних досліджень. На рис. 1.6 представлений взаємозв'язок комплексних досліджень зі створення та розвитку оборонної промисловості, в тому числі систем, комплексів і засобів зв'язку. Метою цих досліджень є розробка науково обґрунтованих рекомендацій для прийняття запланованих органами рішень щодо перспектив розвитку оборонної промисловості та формування Програми озброєння.

Основним і найважливішим документом програмного планування, в якому формалізуються і конкретизуються плани створення і розвитку оборонної промисловості, є Програма озброєння. Програма озброєння є плановим документом на період у 10 років, в якому містяться: перелік НДДКР для створення нових і модернізації існуючих зразків, комплексів і систем оборонної промисловості, номенклатура і обсяги ОВТ (в штуках і (або) гривнях), які підлягають серійному виробництву, обсяги капітального будівництва об'єктів для створення і монтажу ОВТ, необхідні асигнування, склад виконавців, етапи та терміни виконання робіт, а також (при необхідності) основні характеристики зразків, комплексів, систем ОВТ. При формуванні Програм озброєння оцінюються потрібні для їх реалізації ресурси, що є основою для розробки перспективних планів розвитку науково-дослідної, дослідно-конструкторської та виробничої бази відповідних галузей промисловості. Сутність програмного планування розвитку оборонної промисловості, фактори, що впливають на її формування, а також процедура її

формування в сучасних умовах представлені на рис. 1.7.

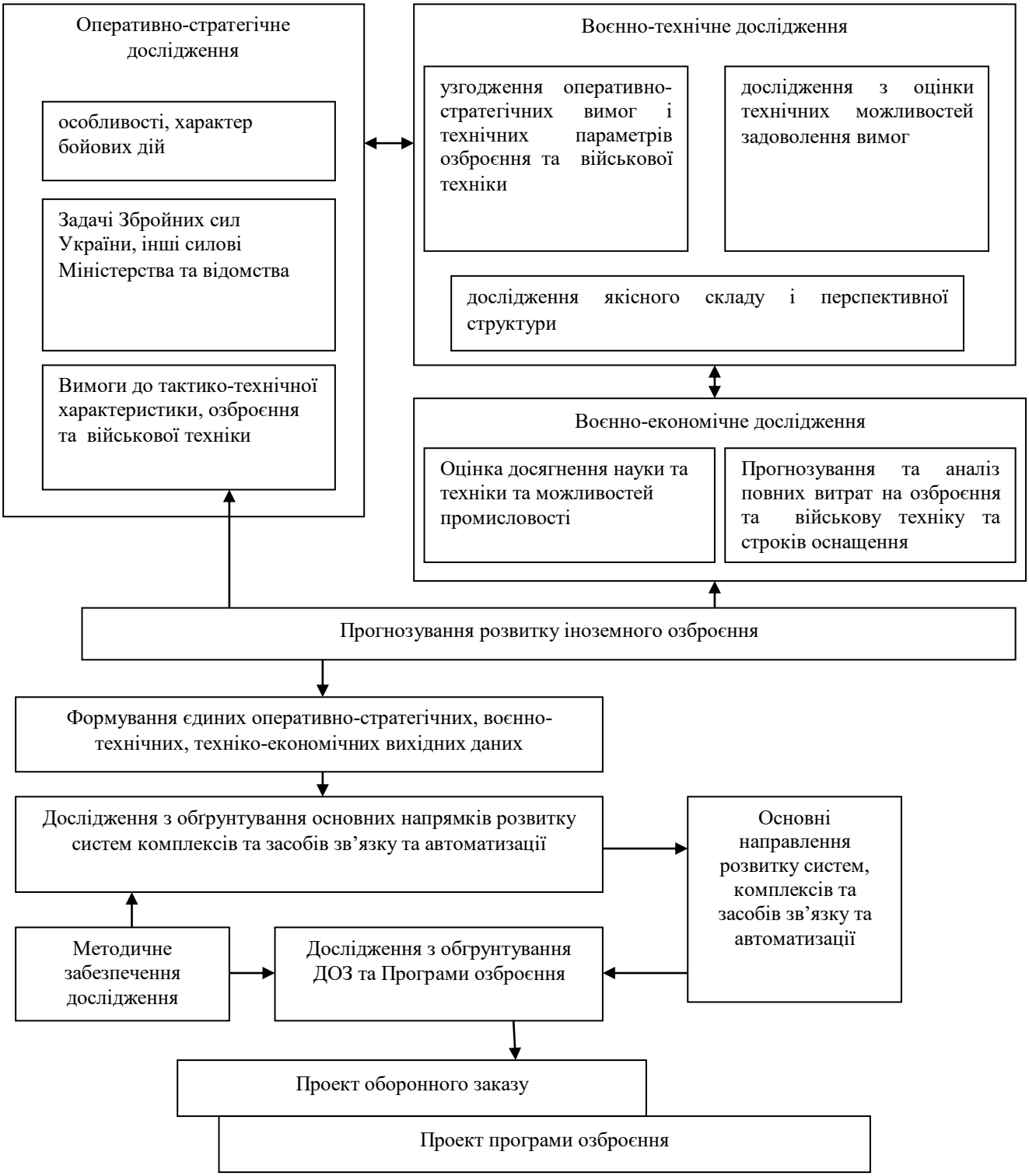

Рис. 1.7. Організація комплексного дослідження з обґрунтування створення та розвитку оборонної промисловості України

Таким чином, замовнику в процесі прийняття управлінських рішень зі створення і розвитку оборонної промисловості необхідно керуватися

методологією програмно-цільового управління. Сформований НДО замовника комплекс документів, як результат діяльності в системі довгострокового планування, є основою будівництва та розвитку Збройних сил України і, зокрема, створення і розвитку військової техніки, в тому числі і техніки зв'язку.

Підходи до довгострокового планування розроблялися і за кордоном. Розробка наукових пропозицій щодо вдосконалення планування і управління будівництвом Збройних сил привела до впровадження в практику діяльності Міністерства оборони США в 1961 році так званих економічних методів перспективного планування розвитку оборонної промисловості.

Найважливіші з них утворюють систему методів планування, що отримала назву «Планування – програмування – розробка бюджету» (ППРБ), призначену для ув'язки висунутих цілей в галузі будівництва Збройних сил з наявними і запланованими ресурсами. В подальшому аналогічні системи комплексного планування з урахуванням деяких специфічних особливостей розвитку Збройних сил України з'явилися і в інших зарубіжних країнах.

Система ППРБ ґрунтується на принципах порівняння завдань, що стоять перед Збройними силами, з витратами на їх досягнення і пошуку для їх вирішення економічно доцільних шляхів. В рамках функціонування цієї системи, виходячи з аналізу військової загрози, рівня розвитку і технічної оснащеності Збройних сил, а також з урахуванням фінансових можливостей розробляються основні програми розвитку Збройних сил. Довгострокове ПП в Україні ґрунтується на розробці восьми- і п'ятирічних програм розвитку зброї та військової техніки і здійснюється відповідно до «Посібника з планування будівництва Збройних сил» [104, с.78]. На основі цього керівництва види Збройних сил, центральні управління МО розробляють обґрунтування восьми- і п'ятирічних планів розвитку видів Збройних сил України, запити про виділення коштів на проведення НДДКР та закупівлю зброї і військової техніки.

Основним програмним документом, що конкретизує перспективи розвитку Збройних сил України, є «П'ятирічна програма Міністерства оборони». Вона розроблялась на основі стратегічних планів Комітету

начальників штабів – найвищого військового органу держави, і являє комплекс збалансованих за ресурсами та строками, узгоджених між собою одинадцяти головних програм [137, с. 28].

В даний час в Міністерстві оборони США прийнято стратегію «еволюційного придбання» систем зв'язку та автоматизації управління (СІ). У країнах НАТО використовуються системи комплексного планування розвитку оборонної промисловості, аналогічні прийнятій у США системі методів ППРБ з урахуванням своїх особливостей і специфіки розробки і виробництва ОВТ [166, с.78].

Володіючи єдиною методологією довгострокового планування розвитку оборонної промисловості, разом з тим системи планування у Міністерстві оборони України і провідних зарубіжних державах мають певні відмінності. Однак, позитивними сторонами методології програмного планування розвитку в Збройних силах США та інших країнах НАТО є максимальне прагнення оцінки різнорідних видів діяльності зі створення оборонної промисловості в єдиних кількісних показниках, розробка комплексних програм з контролю за вартістю і тривалістю створення оборонної промисловості в рамках виділених ресурсів. Це дозволяє використовувати досвід застосування даних методів для планування і обґрунтування раціональних варіантів розвитку систем, комплексів і засобів зв'язку в Збройних силах України.

Розробка довгострокових документів щодо обґрунтування створення та розвитку військової техніки, найважливішими з яких є Державне оборонне замовлення (ДОЗ) та Програма озброєння технікою зв'язку, є найважливішим елементом методології будівництва та розвитку Збройних сил України. З наукової та практичної точок зору ДОЗ та Програма озброєння (ПВ) можуть розглядатися в двох аспектах: як Концепція розвитку сектору безпеки і оборони України; як система документів програмного планування. Даний підхід відображає той факт, що реалізація Концепції розвитку повинна втілюватися в конкретні плани (середньострокові і річні).

Програма озброєння є дуже складним, ієрархічним, комплексним

документом. Її основними атрибутами є: номенклатура техніки, види робіт за стадіями життєвого циклу, різні кількісні показники (вартісні і натуральні), підприємства науково-виробничої бази оборонної промисловості.

Формування ПВ і ДОЗ в умовах планової економіки було складним завданням. В сучасних умовах економіки України з'явився ряд додаткових труднощів, які чинять прямий і безпосередній вплив на програмне планування розвитку військової техніки, в тому числі і техніки зв'язку. До найбільш істотних з них необхідно віднести:

— невідповідність обсягу виділених асигнувань потребам Збройних сил, зміна порядку фінансування, що змушує по-новому підходити до формування планів (НДР, ДКР, серійних поставок тощо), критично оцінювати потреби Збройних сил України у техніці зв'язку і можливості замовника;

— припинення довгострокового і середньострокового державного планування розвитку галузей і конкретних підприємств під майбутні замовлення техніки зв’язку (ТЗ), що зумовило порушення взаємозв'язку між довгостроковим, середньостроковим і оперативним плануванням розвитку техніки зв'язку і оборонної промисловості. Даний факт істотно знижує ступінь обґрунтованості і ускладнює практичну реалізацію планових документів;

— постійно змінюється структура управління галузями оборонної промисловості і змінюється система управління промисловістю в цілому. З'явилися нові структурні елементи (холдинги, акціонерні товариства, концерни тощо), що вимагає введення нормативно-правових актів, що регламентують взаємовідносини між ними і управліннями замовника;

— поява нових організаційно-правових форм оборонних підприємств. Колишні державні розробники і виробники техніки зв’язку для озброєння, які набули статусу недержавних, організаційно розділилися на незалежні економічні одиниці, стали більш закритими для державного замовника, що об'єктивно змушує замовників військової техніки зв'язку міняти форми і способи розміщення замовлень;

— перехід оборонних підприємств, на відміну від замовника, в значній

мірі до економічних методів господарювання та управління;

— підвищення ступеня невизначеності вихідних даних для планування, результатів обґрунтування і реалізації Програми озброєння в силу руйнування національної макроекономічної системи довгострокового планування;

— впровадження в практику замовника механізму конкурсного розміщення замовлень, що ускладнює процедуру обґрунтування та формування Програми озброєння, а також підвищує невизначеність вибору підприємства на стадії обґрунтування проекту ПО;

— незавершеність формування контрактної системи створення оборонної промисловості, недосконалість правового простору, перш за все, в області формування і реалізації Державного оборонного замовлення;

— впровадження в практику діяльності і розвиток на сучасних оборонних підприємствах системи маркетингу;

— зміна державної централізованої системи ціноутворення.

Зазначені вище проблеми обумовлюють необхідність удосконалення процесу формування програмних документів.

На підставі проведених досліджень автором розроблено узагальнену процедуру формування Програми озброєння і Державного оборонного замовлення в сучасних умовах, яка відображає перераховані вище фактори.

Вона включає три основних етапи.

1. Формування проекту Програми озброєння і Державного оборонного замовлення. На цьому етапі здійснюється:

✓ обґрунтування попередніх кількісних показників і включення їх у проект Програми озброєння;

✓ вибір потенційних виконавців робіт (підприємств) за стадіями життєвого циклу і включення їх у проект ПО [178, с. 39].

2. Затвердження Програми озброєння і Державного оборонного замовлення.

3. Корекція Програми озброєння і ДОЗ (при необхідності) за результатами їх реалізації і результатами конкурсних відборів підприємств.

Нижче дана характеристика процесу формування Програми озброєння і ДОЗ техніки зв'язку.

Етап 1 – етап формування проекту ПО і конкурсного відбору потенційних виконавців

1. Розробка Замовником проекту тактико-технічного завдання (ТТЗ) на НДР (ДКР), вимог до виконання серійного виробництва, планових ремонтів, утилізації.

2. Розсилка конкурсної документації потенційним виконавцям відповідних робіт на плановий період.

3. Попередній вибір кращого потенційного підприємства на етапі ПО за результатами представленого на конкурс бізнес-плану та інших матеріалів, маркетингових досліджень

4. Узгодження прогнозної договірної ціни з підприємством – переможцем конкурсу.

5. Включення кращого підприємства і прогнозної договірної ціни в проект ПО.

6. Обґрунтування замовником необхідності фінансових, матеріальних та інших засобів для здійснення майбутнього (остаточного) конкурсного відбору.

7. Бюджетування фінансових коштів, здійснення квотування інших коштів на проведення конкурсу і виконання відповідних робіт (НДР, ДКР тощо).

Етап 2 – етап конкурсного відбору виконавця ДКР

1. Уточнення Замовником проекту ТТЗ на дослідно-конструкторську роботу (ДКР).

2. Розсилка конкурсної документації потенційним підприємствам-розробникам.

3. Формування Замовником оптимального обсягу конкурсного завдання.

5. Виконання підприємствами-розробниками конкурсного завдання та відбір (остаточний) Замовником кращого підприємства за результатами виконання конкурсного завдання.

6. Узгодження проекту ТТЗ на ДКР з переможцем конкурсу.

7. Бюджетування фінансових коштів на виконання ДКР, здійснення квотування інших засобів в рамках проекту поточного річного бюджету України.

8. Корекція затвердженої раніше Програми озброєння.

9. Укладання договору на ДКР з виконавцем.

Етап 3 – етап конкурсного відбору підприємства-виготовлювача серійної продукції.

1. Уточнення Замовником вимог до виробництва продукції і проекту договору на поставку продукції.

2. Розсилка конкурсної документації потенційним підприємствам-виробникам продукції.

3. Формування Замовником конкурсного завдання.

4. Виконання підприємством конкурсного завдання.

5. Вибір (остаточний) замовником кращого підприємства за:

- результатами аналізу бізнес-плану, представленої техніко-економічної, технологічної та іншої документації, результатів маркетингових досліджень замовника, аналізу системи управління якістю підприємства та ін.;

- результатами досліджень окремих закінчених вузлів, блоків тощо;

- результатами дослідження повністю готових зразків.

6. Узгодження проекту договору на поставку продукції з переможцем конкурсу.

7. Бюджетування фінансових коштів на виробництво продукції, здійснення квотування інших засобів у рамках проекту поточного річного бюджету України.

8. Корекція затвердженої раніше Програми озброєння.

9. Укладання договору (договору) на поставку продукції.

Етап 4 – етап конкурсного відбору ремонтного підприємства.

Етап 5 – етап конкурсного відбору підприємства, що здійснює утилізацію продукції оборонної промисловості. На цьому етапі здійснюється:

- ✓ уточнення досягнутих кількісних показників;

✓ уточнення раніше обраного потенційного підприємства (підприємств);

✓ зміна в Програмі озброєння (ДОЗ) кількісних показників і / або попередньо обраного підприємства.

Представлена процедура формування Програми озброєння і ДОЗ та її основні фрагменти апробовані і реалізовані в діяльності Замовника систем, комплексів, засобів зв'язку та автоматизації управління.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що система ПО розвитку техніки зв’язку в даний час відчуває ряд проблем, обумовлених впливом нових економічних умов на процес розробки і реалізації планових документів. Найважливішою проблемою в даний час є триваюче існування протиріччя, обумовленого невідповідністю науково-методичного забезпечення функціонування існуючої системи планування розвитку військової техніки зв'язку сучасним економічним умовам.

Перехід країни від командно-адміністративних до ринкових умов господарювання та врахування зазначених труднощів обумовлюють необхідність істотної зміни і адаптації системи програмного планування розвитку ТС до сучасних умов функціонування економіки в цілому. У сформованих економічних умовах, як зазначено вище, для замовника техніки зв’язку методологічним напрямком діяльності має стати перехід від концепції максимізації результату до концепції максимізації економічної ефективності використання наявних ресурсів. Провідним повинен стати принцип науково обґрунтування, що враховує сучасні умови управління замовленнями, який дозволить забезпечити ефективне витрачання обмежених бюджетних коштів, що виділяються державою на створення техніки зв'язку.

Комплексне вирішення завдання повноцінного забезпечення Збройних сил України сучасною технікою зв'язку неможливе без досягнення макроекономічної стабілізації в державі. Однак замовник може значно послабити негативний вплив різного роду об'єктивних і суб'єктивних економічних чинників за рахунок використання науково обґрунтованих

методологічних підходів до вироблення доцільних з військово-економічної точки зору управлінських рішень при плануванні розвитку техніки зв’язку, а також при практичній реалізації цих планів [34, с. 117]. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є розробка і впровадження в практику діяльності замовника концепції ефективного менеджменту, що дозволяє здійснити розробку науково обґрунтованих проектів планових документів і враховує сучасні умови їх формування і реалізації.

Життєвий цикл виробу – сукупність взаємопов'язаних процесів послідовної зміни стану виробу конкретного типу від початку дослідження і обґрунтування розробки до закінчення його експлуатації. Життєвий цикл вироби військової техніки є досить складною, ієрархічною, багаторівневою системою.

Життєвий цикл виробу включає ряд стадій (II рівень ієрархії), під якими розуміють його частину, що характеризується певним станом виробу, сукупністю видів передбачених робіт і їх кінцевими результатами. У свою чергу, кожна стадія життєвого циклу виробу включає в себе один або кілька видів робіт (III рівень ієрархії), що є самостійним об'єктом планування і фінансування при створенні вироби. Всі види робіт складаються з певних етапів їх виконання (IV рівень ієрархії).

Життєвий цикл військової техніки включає в себе шість стадій: дослідження і обґрунтування розробки; розробка; виробництво; експлуатація; капітальний ремонт, утилізація.

Перша стадія життєвого циклу виробів «Дослідження та обґрунтування розробки» включає три види робіт: опрацювання замовника і промисловості; науково-дослідна робота зі створення виробу; розробка технічної пропозиції (аванпроекту).

Роботи, що проводяться замовником у ході опрацювання, включають формування вихідних вимог до систем, комплексів, зразків, їх складових частин та матеріалів, розробки і видачі тактико-технічних завдань (ТТЗ) на виконання науково-дослідних робіт (НДР), технічних пропозицій (аванпроекта), дослідно-

конструкторських робіт (ДКР).

Роботи, що проводяться промисловістю, включають формування вихідних вимог до комплектуючих виробів міжгалузевого застосування і матеріалів, розгляд, затвердження та видачу технічних завдань (ТЗ) на виконання НДР, ДКР зі створення комплектуючих виробів міжгалузевого застосування і ТЗ на виконання НДР зі створення матеріалів.

Другою стадією життєвого циклу виробів є розробка, що представляє собою процес створення дослідних зразків і технічної документації, необхідної для організації промислового виробництва. Дана стадія включає один вид роботи – «Дослідно-конструкторська робота зі створення виробу» [145, с. 95].

Дослідно-конструкторська робота (ДКР) з військової техніки – це комплекс робіт, виконуваних за єдиним вхідним документом для створення або модернізації зразка техніки зв'язку. ДКР включає шість етапів, кожен з яких є об'єктом планування і фінансування, результатами державних випробувань.

Третьою стадією життєвого циклу є виробництво, яке представляє собою організацію і здійснення промислового виготовлення виробів військової техніки (техніки зв'язку).

Виробництво, як стадія життєвого циклу, включає п'ять видів робіт: постановка виробів на виробництво; серійне виробництво виробів; будівництво об'єктів у місцях експлуатації виробів, монтаж, збірка і налагодження виробів; поставка виробів споживачам; зняття з виробництва виробів.

П'ятої стадією життєвого циклу виробів є «Капітальний ремонт». Капітальний ремонт – це вид ремонту, який здійснюється з метою відновлення справності та повного або близького до повного відновлення витраченого ресурсу виробів із заміною або відновленням будь-яких складових частин [165, с. 249]. Капітальний ремонт, як стадія життєвого циклу, включає наступні види робіт: дослідно-конструкторські роботи з ремонту виробів; постановка на ремонтне виробництво; серійне ремонтне виробництво; поставка з ремонту; зняття виробів з ремонтного виробництва.

Останньою стадією життєвого циклу є «Утилізація». Стадією утилізації є

процес демонтажу вироби, його розбирання, вилучення дорогоцінних металів та інших матеріалів, а також ряд інших робіт. Залежно від специфіки виробів замість процесу утилізації може здійснюватися знищення виробів (наприклад, боєприпасів, хімічної зброї тощо).

З урахуванням викладеного можна зазначити, що життєвий цикл військової техніки є складним, багатоплановим, динамічним процесом. Він включає в себе значну кількість етапів виконання різних робіт, що і раніше призводило до його значної тривалості.

В даний час на тривалості життєвого циклу техніки зв'язку і його стадій негативно позначаються різні фактори економічного, організаційного, науково-методичного та ряду інших факторів, зазначених вище. Це призводить до того, що життєвий цикл сучасної техніки зв'язку має ще більшу величину, ніж раніше.

Крім того, важливість питання управління (оптимізації) життєвого циклу техніки зв'язку обумовлюється його впливом не тільки на ефективність функціонування системи зв'язку, а й результати ведення бойових дій (рис. 1.8).

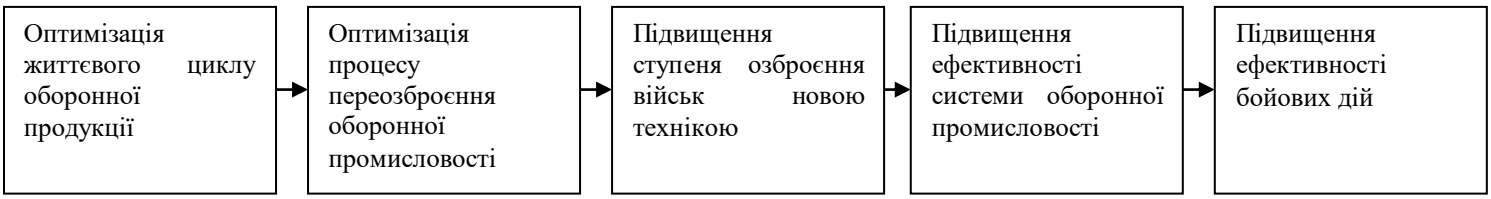

Рис. 1.8. Взаємозв'язок життєвого циклу і ефективності бойових дій

Отже, на такому значному часовому інтервалі, який являє собою життєвий цикл техніки зв'язку, необхідно управляти всіма процесами зі створення ТЗ, починаючи від появи ідеї створення нового зразка і закінчуючи зняттям його з озброєння. При цьому необхідно процес управління ЖЦ техніки зв'язку здійснювати комплексно, у взаємозв'язку з усіма іншими процесами управління в системі замовлень, в системі довгострокового планування розвитку техніки при формуванні Державного оборонного замовлення, Програми озброєння та інших документів програмного планування [256, с.87].

Державне оборонне замовлення з макроекономічної точки зору в сучасній економіці є найважливішим показником і виступає в якості засобу державного регулювання. Разом з тим, у системі замовлень воно є засобом управління розвитком військової техніки, оскільки за допомогою розміщення і виконання ДОЗ реалізується військово-технічна політика органів військового управління в галузі будівництва та розвитку Збройних сил, а також створення і розвитку військової техніки.

Державне оборонне замовлення з військової техніки може бути представлене у вигляді чотирьох основних елементів: сукупність планових документів; основний фінансовий документ в області розвитку оборонної промисловості; сукупність деяких атрибутів; правовий акт.

До складу оборонного замовлення включаються:

✓ науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи зі створення, модернізації, утилізації та знищення військової техніки, що виводиться з експлуатації;

✓ поставки техніки, а також комплектуючих виробів і матеріалів;

✓ роботи з ремонту і модернізації оборонної промисловості, а також з утилізації та знищення виведених з експлуатації зразків техніки;

✓ роботи в галузі військово-технічного співробітництва України з іноземними державами відповідно до міжнародних договорів України;

✓ поставки продукції (робіт, послуг) для потреб цивільної оборони;

✓ будівництво, реконструкція і технічне переозброєння об'єктів, призначених для потреб оборони і безпеки України, в тому числі для утилізації і знищення техніки, що виводиться з експлуатації;

✓ інші роботи щодо забезпечення обороноздатності і безпеки України [348]. Дані заходи відображаються в ДОЗ у вигляді відповідних планів.

Оборонне замовлення виступає як основний фінансовий документ в області розвитку оборонної промисловості, в якому відображаються: загальний обсяг асигнувань; обсяг асигнувань за розділами ДОЗ; обсяг асигнувань за стадіями ЖЦ зразків оборонної промисловості; обсяг асигнувань по

номенклатурі.

Крім того, в ДОЗ відображаються наступні основні параметри: номенклатура воєнної техніки; кількісні показники (потреба, терміни); фінансові показники; стадії життєвого циклу; державні замовники; головні виконавці (виконавці) замовлення. Для практичної реалізації державним оборонним замовленням надається статус правового документа, який затверджується органами державного управління (Уряд України, Президент та ін.). Основними учасниками процесу формування та реалізації ДОЗ є замовник і виконавець замовлення, які наділені відповідними функціями.

Основні функції державного замовника:

— державний замовник організовує і проводить конкурси на розміщення оборонного замовлення з метою визначення головного виконавця (виконавця);

— погоджує ціну на продукцію (роботи, послуги), укладає державний контракт на поставки продукції (робіт, послуг);

— забезпечує фінансування оборонного замовлення;

— здійснює контроль за використанням головним виконавцем (виконавцем) фінансових коштів, виділених на виконання оборонного замовлення;

— здійснює контроль за виконанням робіт як на окремих етапах, так і в цілому;

— бере участь у випробуваннях дослідних зразків (комплексів, систем) озброєння і військової техніки, серійної продукції, а також комплектуючих і матеріалів;

— організовує і проводить державні випробування дослідних зразків (комплексів, систем) військової техніки, здійснює підготовку документації для прийняття їх на озброєння (постачання);

— стверджує конструкторську документацію для здійснення серійного виробництва зразків військової техніки [102, с. 298].

Державний замовник може на основі державного контракту передавати головному виконавцю частину своїх функцій з виконання оборонного

замовлення. Головний виконавець оборонного замовлення – організація, яка уклала державний контракт із державним замовником на поставки продукції (робіт, послуг) за оборонним замовленням і оформляє договори з виконавцями оборонного замовлення на поставки продукції (робіт, послуг). Виконавець оборонного замовлення – організація, що бере участь у виконанні оборонного замовлення на основі контракту з державним замовником або головним виконавцем (виконавцем).

Основні функції головного виконавця (виконавця): головний виконавець (виконавець) бере участь у конкурсах на отримання оборонного замовлення;

— обґрунтовує ціну продукції (робіт у цілому, за її розділами і окремими етапами);

— укладає державний контракт (договір) на виконання оборонного замовлення;

— здійснює виконання робіт, виготовлення дослідних зразків (комплексів, систем) озброєння і військової техніки, освоєння, серійне виробництво і поставки продукції (робіт, послуг), авторський та гарантійний нагляд за станом озброєння і військової техніки;

— забезпечує відповідність виконаних робіт, виготовлених дослідних зразків (комплексів, систем) військової техніки та серійної продукції вимогам державних стандартів, тактико-технічного (технічного) завдання державного замовника, технічної документації, а також тактико-технічними характеристиками і умовами державного контракту (договору);

— організовує і проводить передбачені технічною документацією випробування дослідних зразків (комплексів, систем) та серійної продукції;

— забезпечує державному замовникові належні умови для здійснення контролю за виконанням робіт як на окремих етапах, так і в цілому в процесі розробки, виробництва і поставок техніки [99, с.269].

Замовник і виконавець замовлення за допомогою взаємодії між собою та іншими суб'єктами ринку в системі замовлень забезпечують її результативність і спрямованість. Це відповідає тому, що ДОЗ військової техніки розглядається в

двох аспектах:

- ✓ як результат функціонування системи замовлень;
- ✓ як цільове відображення розвитку системи військової техніки.

Таким чином, аналіз ДОЗ як об'єкта дослідження показує, що він являє собою складну систему, що включає до свого складу значне число керованих параметрів, яка підтверджена впливу значної кількості зовнішніх і внутрішніх факторів, що є результатом взаємодії значної кількості суб'єктів ринку, що забезпечує цілеспрямований розвиток військової техніки, системи зв'язку в короткостроковому і довгостроковому періодах. ДОЗ є найважливішим елементом системи планування та методології управління розвитком оборонної промисловості.

Все це відображає важливість Державного оборонного замовлення, його складність як системи, багатоаспектність, багатоплановість, комплексність, значну невизначеність і обумовлює необхідність його оптимального формування, підвищення ступеня обґрунтованості та реалізованості. Підвищення ефективності ДОЗ може бути забезпечено шляхом застосування в діяльності Замовника методології управління ДОЗ, основою якої є концепція ефективного менеджменту замовника військової техніки.

Зміни, що відбулися істотні зміни в економіці країни і галузях промисловості, структурна перебудова системи управління промисловістю, створення підприємств нових організаційно-правових форм і суттєва зміна умов і принципів їх функціонування та фінансування, різке скорочення виділених асигнувань на оборону, а також ряд макроекономічних, нормативно-правових, організаційно-планових і багатьох інших факторів істотно позначилися на процесі створення, використання і розвитку оборонної промисловості, систем військового зв'язку та його результаті – забезпеченості військ новою технікою, в тому числі технікою зв'язку, а також відбилися на ефективності **систем зв'язку (СЗ).**

Створення і розвиток окремих систем військового зв'язку та, в цілому, Системи зв'язку Збройних сил України в останні роки все більшою мірою

відображає взаємозвязки завдань і заходів у військовій сфері з завданнями економічними. В силу цього стає очевидною необхідність відповідності цілей і завдань Збройних сил України їх забезпеченості відповідними видами ресурсів і, перш за все, фінансово-економічними. Непорушним законом забезпечення обороноздатності України стає принцип відповідності бюджетних асигнувань завданням, що постали перед Збройними силами України.

В даний час проблема економічної забезпеченості Збройних сил України і в цілому економічної безпеки України є настільки ж актуальною, як і проблема забезпечення обороноздатності держави. Дане питання в сучасних умовах зміни і трансформації економіки стає ще більш значущим в силу надання істотного впливу елементів ринкової економіки на військову економіку і процес будівництва і розвитку Збройних сил України. Все це вимагає по-новому поглянути на проблему будівництва та розвитку Збройних сил України і, відповідно, проблему забезпечення Збройних сил України озброєнням і ВТ, в тому числі, засобами і комплексами зв'язку [255].

Зарубіжний досвід створення систем зв'язку, а також численні дослідження показують, що СЗ Збройних сил України в даний час повинна будуватися як багатоцільова, взаєпов’язана, єдина інформаційно-технічна система, що надає послуги користувачам різної відомчої приналежності. При цьому показниками ефективності функціонування систем військового зв'язку повинні бути ефективність системи управління і успішність бойових дій військ. Реалізація даного підходу вимагає вирішення значної кількості різних проблем. Перераховані причини і раніше відбивалися на процесі створення військової техніки та формуванні ДОЗ, але в останні роки вони істотно позначилися на забезпеченості Збройних сил України новою технікою і, відповідно, процесі переозброєння військ і їх ефективності.

Разом з тим, завдання забезпечення військ сучасними засобами і комплексами, як і раніше, залишається одним із найважливіших. Вирішення даного завдання має здійснюватися комплексно в рамках єдиної цілісної військово-економічної Програми, що відбиває план будівництва Збройних сил

України і Концепцію їх розвитку, по шляху вдосконалення методів і процесу управління будівництвом і розвитком оборонної промисловості, в тому числі СЗ Збройних сил України [264].

Необхідність розробки єдиної, цілісної Програми будівництва і розвитку Збройних сил України обумовлена нагальною потребою здійснення планування розвитку оборонної промисловості, що відображає координацію робіт у видах оборонної промисловості, родах військ, спеціальних військах, тилу та інших. Зокрема, необхідність здійснення координації робіт різних відомств у галузі будівництва СЗ Збройних сил України обумовлена не тільки устореною унікальністю різних спеціальних систем і антиуніфікацією, а й неможливістю здійснення фінансування робіт в повному обсязі при самостійному розвитку окремих систем зв'язку.

Одним із шляхів вирішення даної проблеми є впровадження в діяльність державного замовника військової техніки концепції ефективного менеджменту як нової парадигми управління в системі державних замовлень. Сучасний менеджмент військового замовника повинен в першу чергу спиратися на стратегічне, ситуаційне, інноваційне управління на основі маркетингової концепції управління. При цьому він повинен використовувати економічні підходи і методи вирішення виникаючих завдань і охоплювати різні аспекти діяльності від військово-наукових до організаційно-планових.

Ефективний менеджмент в узагальненому вигляді розглядається автором як наука і практика управління замовника, застосування якого забезпечує в сучасних економічних умовах отримання найбільш ефективних результатів в області формування ДОЗ та розвитку військової техніки. Досягнення ефективних рішень обумовлюється використанням методології програмно-цільового планування і фінансування створення і розвитку військової техніки, впровадженням в практичну діяльність замовника маркетингової концепції управління, застосуванням науково обґрунтованого математичного і методичного забезпечення для підтримки прийнятих рішень, використанням ефективних організаційних структур системи управління замовленнями.

Основна концептуальна ідея ефективного менеджменту замовника техніки зв'язку полягає в забезпеченні підвищення ефективності функціонування оборонної промисловості шляхом оптимізації процесу її переозброєння, що досягається за допомогою оптимального управління замовленнями на створення техніки зв'язку.

Проведені дослідження показують, що ефектний менеджмент повинен розглядатися в дослідженнях як цілісна система, яка об'єднує три основних складових частини процесу управління державним оборонним замовленням і створенням військової техніки:

- ✓ управління в системі програмного планування;
- ✓ управління на стадіях і в цілому життєвим циклом зразків ВТ, включаючи і процес їх утилізації;
- ✓ управління процесом взаємодії замовника з органами управління промисловістю і оборонними підприємствами в системі замовлення [189, с.287].

При цьому необхідно враховувати питання обґрунтування необхідних асигнувань і можливості бути реалізованими довгострокових, середньострокових програм розвитку і оборонного замовлення військової техніки.

Відповідно до цього ефективний менеджмент – це комплексне, науково обґрунтоване, взаємопов'язане за цілями, завданнями і ресурсами оптимальне управління оборонним замовленням і, відповідно, розвитком ВТ, систем зв'язку, що включає в себе цільове довгострокове, нормативне та оперативне управління, що реалізовується в трьох основних підсистемах: програмного планування, замовлень і життєвого циклу військової техніки.

У найбільш загальному вигляді сутність ефективного менеджменту полягає в досягненні в рамках певних граничних умов ефективних (максимальних, мінімальних) результатів. Ефективний менеджмент являє собою сучасний інструментарій замовника військової техніки в галузі управління, теоретичних і практичних підходів до вироблення, прийняття та реалізації управлінських рішень в принципово нових навколишніх умовах.

При цьому в рамках цілісної системи знаходять відображення різні аспекти, що обумовлюють функціонування і розвиток системи ВТ: макро- і мікроекономічні, військово-наукові, методологічні, організаційно-планові, фінансово-економічні, нормативно-правові та інші. Ефективний менеджмент спирається на два найважливіших методологічних принципи: зразок ВТ розглядається як система з точки зору його створення і використання; зразки ВТ є складовою частиною системи розвитку озброєння і військової техніки.

Складне і багатостороннє поняття ефективного менеджменту розглядається автором як:

а) вид діяльності в сфері військової економіки і військового ринку;

б) концепція управління системою і процесом замовлень на макрорівні (органи державного управління, замовник та ін.) і концепція господарської діяльності та управління на мікрорівні (підприємства і організації промисловості);

в) комплексна довгострокова програма дій зі створення та постачання військової техніки у війська і техніки подвійного призначення (внутрішній ринок), а також із просування техніки на зовнішні ринки [214, с.89].

В цілому концепція ефективного менеджменту щодо до техніки зв'язку в узагальненому вигляді може бути представлена у вигляді такого логічного ланцюжка: 1) концепція ефективного менеджменту; 2) підвищення обґрунтованості та ефективності витрачання фінансових ресурсів на створення та використання систем і засобів зв'язку; 3) забезпечення оптимальних поставок ТЗ у війська; 4) оптимізація процесу переозброєння військ; 5) підвищення ефективності СЗ і системи управління військами і зброєю; 6) підвищення ефективності бойових дій.

Основою концепції ефективного менеджменту замовника військової техніки в оборонній промисловості є :

- ✓ програмно-цільовий підхід до управління розвитком ВТ;
- ✓ комплексний керуючий вплив у системі довгострокового планування, в системі замовлень і системі ЖЦ зразків техніки;

✓ теоретичні положення військово-економічного аналізу, теорії систем, теорії ефективності, теорії прийняття рішень, дослідження операцій;

✓ системний підхід при поданні ДОЗ та обґрунтуванні розвитку військової техніки, системи зв'язку;

✓ маркетингова концепція управління в діяльності державного замовника і оборонних підприємств.

Висновки до першого розділу

1. Зазначено, що під оборонною промисловістю розуміється промисловий комплекс, який об'єднує підприємства, науково-дослідні, конструкторські та проектні організації різних форм власності та організаційно-правового статусу, здійснює діяльність з виконання державного оборонного замовлення (ДОЗ), тобто виробляє продукцію і послуги в інтересах обороноздатності країни. На сьогоднішній день основні засади Воєнної доктрини України передбачають реалізацію конкретних кроків, які важливо зробити державі для запобігання відставання в розвитку основних видів озброєння і військової техніки в умовах зовнішньої агресії. На 2014 рік понад половина заводів оборонної промисловості були на межі банкрутства, а решта забезпечували своєю продукцію російський військово-промисловий комплекс. Російська агресія змусила Україну терміново припинити співпрацю з агресором і зосередити всі сили на те, щоб забезпечити успішний захист нашої держави.

У 2015 році Україна почала активно виробляти танки, бронемашини, бронетранспортери, навігаційні комплекси та різного виду гармати. За даними ДК «Укроборонпром», виробництво 30-мм автоматичних гармат зросло у 2,5 рази, а виробництво бойових літаків (Су-25/27, Л-39) було модернізовано до стандартів НАТО. Наступним випробуванням української оборонки стала відмова від співпраці з російськими заводами. Українські виробники були змушені шукати нових партнерів та відкривати інші ринки збуту. Цей етап досі триває, але вже є перші відчутні результати. Наприклад, у 2016 році ДП

«Антонов» представив транспортний літак АН-132D, повністю виготовлений без російських деталей. У березні цього року літак пройшов успішне випробування у повітрі.

2. Визначено, що сучасний стан оборонної промисловості характеризується структурною надмірністю створеного для інших стратегічних завдань і для інших потреб, і організаційної роздробленістю підприємств (за останні роки кількісний склад підприємств оборонної промисловості практично не скоротився), наявністю надлишкових потужностей (середньорічний рівень завантаження виробничих потужностей на основних підприємствах становить у середньому близько 20%). Тому необхідність структурного реформування ні у кого зараз не викликає сумніву. Воно повинно стати одним з найважливіших стратегічних пріоритетів державної політики оборонної промисловості.

Досліджено, що в остаточному варіанті головна мета реформи полягає в забезпеченні надійного та ефективного функціонування оборонної промисловості як багатопрофільного високотехнологічного сектора країни, здатного задовольнити потреби держави як в сучасних озброєннях і військовій техніці, так і в продукції подвійного і цивільного призначення.Структурне реформування оборонної промисловості передбачає: злиття державних підприємств або АТ з закріпленням їх акцій у державній власності; перепрофілювання підприємств з виходом їх зі складу оборонної промисловості і передачею в цивільний сектор економіки; ліквідація підприємств, якщо випускається ними військова продукція може вироблятися (дублюється) іншими. Основними програмними заходами структурного реформування оборонної промисловості є реструктуризація та конверсія (перепрофілювання вивільняються з військової середовища підприємств на випуск конкурентоспроможної цивільної продукції).

3. Запропонована програма стратегії реформування оборонної промисловості: скорочується число виконавців державного оборонного замовлення, на цій основі звільнюються зайві, в результаті чого підвищується завантаження діючих виробничих потужностей. Це, в свою чергу, веде до скорочення витрат виробництва. Держзамовлення і експортні контракти

концентруються на підприємствах корпоративного «ядра» оборонної промисловості. Навколо оборонно-орієнтованого ядра формується середовище, що сприяє залученню малих підприємств-виробників комплектуючих виробів різного рівня; одночасно вивільняються потужності перепрофілюються на випуск конкурентоспроможної цивільної продукції. При цьому ресурси концентруються на певних державою пріоритетних напрямках. Розгортаються роботи по технологічного переозброєння виробництва з використанням технологій подвійного призначення. Тим самим забезпечується рішення проблеми оновлення існуючого виробничого апарату як оборонного комплексу, так і інших галузей економіки; реалізується комплекс заходів, спрямованих на стимулювання процесів військово-цивільної інтеграції шляхом створення великих корпоративних структур, конкурентоспроможних на внутрішньому і зовнішньому ринках (це - головний напрямок реструктуризації). Таким чином, забезпечується сполучення ресурсів держоборонзамовлення, можливостей зовнішньоторговельного співробітництва, використання технологій подвійного призначення і диверсифікації виробництва, а також вихід і закріплення на ринках високотехнологічної продукції; відповідно до чинного законодавства забезпечується соціальний захист працівників. При цьому необхідно особливу увагу приділити містоутворюючим підприємствам.

4. Зазначено, що разом з тим найважливішою умовою підтримання бойової готовності Збройних Сил на необхідному рівні є безперервне вдосконалення зразків ОВТ. Сучасні засоби і способи ведення бойових дій пред'являють до них все більш жорсткі вимоги, зумовлюють появу зброї і військової техніки, заснованих на принципово нових технічних рішеннях і фізичних принципах. Все це призводить до ускладнення завдань, що вирішуються Збройних Сил України, зростанню конструктивної і функціональної складності зразків, викликаному зростанням вимог до їх тактико-технічними характеристиками і, як правило, зростання економічних витрат. У цих умовах виникла гостра суперечність між задоволенням військ в високоякісних зразках ОВТ та обмеженими матеріальними, трудовими і

фінансовими ресурсами, які виділяються державою на розвиток Збройних Сил України.

Програмне планування ґрунтується на програмно-цільовому підході до планування розвитку оборонної промисловості, сутність якого зводиться до того, що при виконанні поточних, середньострокових і довгострокових планів розвитку Збройних сил України здійснюється об'єднання в інтегральної формі цілей, ресурсів, термінів, а також функцій керівництва та виконання. При цьому між усіма зазначеними елементами встановлюються зв'язки, що забезпечують їх взаємодію в складі цілісного утворення - програми. Програмне планування розвитку оборонної промисловості є складовою частиною довгострокового державного планування.

РОЗДІЛ 2
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

2.1. Організаційно-правові механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості

На відміну від взаємозв'язків у природі усі види і форми відносин, що виникають у суспільстві між індивідами та їх об'єднаннями, є громадськими або соціальними. За допомогою права держава покликана регулювати існуючі громадські відносини. Основна мета такого регулювання – зробити їх підконтрольними і керованими. Правові відносини традиційно визначають як громадські відносини, врегульовані правом. Правовідносини у своїй суті – це «результат дії правової норми» або «форма її реалізації».

Право регулює не увесь комплекс існуючих громадських відносин, а лише найбільш принципові відносини, що мають істотне значення для інтересів держави, суспільства, нормальної життєдіяльності людей. Це, передусім, відносини влади і управління, власності, соціально-економічного устрою, прав і обов'язків громадян, забезпечення громадського порядку, а також трудові, майнові та деякі інші відносини.

Можна сказати, що усі правовідносини є громадськими стосунками, але останні у свою чергу далеко не завжди піддаються правовому регулюванню і можуть бути визнані правовими (наприклад, відносини у сфері моралі, спілкування і тому подібне). Відмітними ознаками правовідносин є наступні:

1. Правовідносини виникають на основі правових норм (викликають до життя) і реалізуються через них.

2. Суб'єкти правовідносин взаємно пов'язані між собою юридичними правами і обов'язками. Цей зв'язок складає суть правовідносин, у рамках яких праву однієї сторони кореспондує (відповідає) обов'язок іншої, і навпаки.

3. Правовідносини носять вольовий характер, який проявляється двояко. З

одного боку, через норми права в правовідносинах відбивається державна воля, з іншого боку, навіть за наявності юридичної норми правовідносини не можуть автоматично з'явитися і потім функціонувати без волевиявлення їх учасників, принаймні, одного з них. Потрібний вольовий акт, що дає початок явищу.

4. Правовідносини відрізняються індивідуальністю суб'єктів, строгою визначеністю їх взаємної поведінки, персоніфікацією прав і обов'язків [261, с.77].

Таким чином, правовідносини – це громадські відносини, що охороняються державою, виникають, як правило, внаслідок дії норм права на поведінку людей і характеризуються наявністю суб'єктивних прав і юридичних обов'язків у їх учасників.

Організаційно-правові механізми державного регулювання громадських відносин повинні будуватися з урахуванням інтересів як усього суспільства (тобто публічних інтересів), так і приватних інтересів окремих індивідів. В той же час, існують певні види відносин, в регулюванні яких переважають публічні інтереси, і один із таких видів – правовідносини у сфері оборонної промисловості.

Мета державного регулювання розвитку відносин у сфері оборонної промисловості – задоволення державних (публічних) інтересів із забезпечення безпеки держави. Як вже було відмічено, розвиток оборонної промисловості входить до складу державного сектора економіки, є особливим об'єктом державної власності і в цій якості піддається державному регулюванню (управлінню) з боку уповноважених органів державної влади.

Державне регулювання розвитку відносин у сфері оборонної промисловості часто трактується як міра втручання держави в економічне життя. Якнайповніше поняття державного регулювання розкриває професор Я. А.Жаліло [89]. Державне регулювання, на його думку, включає:

- формування організаційно-економічних структур, що забезпечують суворий контроль за дотриманням норм регламентації господарської поведінки суб'єктів ринку і обслуговують господарські відносини;

- вироблення соціально-економічної політики, визначення та результативне застосування механізмів її реалізації – власне регулювання соціально-економічних процесів [89].

Пряме державне управління поширюється на об'єкти державної власності та полягає в можливості безпосередніх дій, що управляють цими об'єктами і процесами, що протікають у них, з боку державних органів управління, що володіють відповідними повноваженнями.

Організаційно-правові механізми державного регулювання оборонною промисловістю можна розглядати в двох аспектах:

1. Управління розвитком оборонної промисловості як об'єктом державної власності, іншими словами – як частиною державного господарства.

2. Управління розвитком оборонної промисловості як галузевим промисловим комплексом, що входить у державний сектор економіки, який складається з підприємств, перед якими стоїть єдине завдання – забезпечення обороноздатності держави [87, с.11].

На думку деяких учених, правовідносини у сфері державної власності (у тому числі, ті, що відносяться до розвитку оборонної промисловості) відносяться, в першу чергу, до області цивільно-правого регулювання. Держава в даному випадку є власником, що реалізовує свої речові права відносно майна, що належить йому, і, отже, правовідносини, що виникають у процесі такої діяльності, є за своєю суттю господарськими і повинні регулюватися цивільним правом.

Як відмічає О. М. Комяков, по відношенню до державної власності акцентується не власницький, цивілистичний аспект, а управлінський [165, с. 127]. Таким чином, тут необхідно говорити про адміністративно-господарські правовідносини, що виникають у процесі державного управління оборонною промисловістю.

Більшість учених одностайна у визначенні адміністративно-правових відносин. Під ними розуміються регульовані нормами адміністративного права громадські відносини, що виникають у сфері виконавчої влади або складаються

у сфері управління. Деякі автори дають більш розгорнуте визначення. Наприклад, Кресіна І. О. вважає, що адміністративно-правовими відносинами є врегульовані адміністративно-правовою нормою управлінські громадські відносини, в яких сторони виступають як носії взаємних обов'язків і прав, встановлених і гарантованих адміністративно-правовою нормою [182, с. 39].

Як і щодо більшості правовідносин у різних галузях права, основним актом для правового регулювання адміністративних правовідносин у сфері оборонної промисловості, безперечно, є Конституція України, статтею 85 якої затверджено перелік об’єктів права державної власності, що не підлягають приватизації, визначення правових засад вилучення об’єктів права приватної власності [189, с.269]. Як вже було зазначено, всі підприємства оборонних галузей промисловості можуть перебувати виключно у державній власності, отже, управління ними здійснюють тільки державні органи виконавчої влади.

Основу для управління в сфері оборонної промисловості складають Закони України, що створюють необхідний правовий фундамент для регулювання правовідносин, що виникають у діяльності підприємств оборонної промисловості. Розвиток інституційної політики державного регулювання розвитком оборонної промисловості є непослідовним, наприклад:

- утворення у 1996 році, ліквідація у 1999 році та знов утворення у 2001 році Державної служби експортного контролю України;
- утворення у 1999 році та ліквідація у 2000 році Комісії з політики експортного контролю та військово-технічного співробітництва з іноземними державами при Президентові України;
- утворення у 2000 році та ліквідація у 2006 році Комітету з політики військово-технічного співробітництва та експортного контролю при Президентові України;
- утворення у 2006 році, але фактична бездіяльність з березня 2010 по вересень 2014 року Міжвідомчої комісії з політики військово-технічного співробітництва та експортного контролю при Раді національної безпеки і

оборони України (засідання Комісії у згаданий період не проводились, її склад не поновлювався);

- утворення у 1999 році та ліквідація у 2007 році Комісії Кабінету Міністрів України з питань військово-промислової політики;
- утворення у 2007 році та ліквідація у 2008 році Комісії з питань військово-технічної політики та оборонно-промислового комплексу при Кабінеті Міністрів України;
- утворення у 2008 році та ліквідація у 2011 році Агентства з питань оборонно-промислового комплексу при Міністерстві промислової політики України;
- утворення у 2012 році та фактична ліквідація у 2014 році Комітету з реформування і розвитку Збройних сил України та оборонно-промислового комплексу.

Наступну ланку в системі правового регулювання адміністративних відносин державного регулювання розвитку оборонної промисловості складають Укази Президента України та Постанови Уряду України.

Далі йдуть нормативно-правові акти уповноважених державних органів виконавчої влади. Можна виділити деякі особливості нормативно-правового регулювання адміністративних відносин у сфері оборонної промисловості. На думку автора, вони полягають у наступному:

По-перше, правове регулювання адміністративно-господарських відносин у сфері оборонної промисловості здійснюється тільки на державному рівні. Це пов'язано з тим, що всі об'єкти ОПК можуть перебувати тільки у державній власності і не можуть належати ні регіонам, ні, тим більше, приватним особам.

По-друге, значне місце в системі нормативно-правового регулювання зазначених правовідносин займають Закони України. Як правило, на рівні закону визначаються лише правові основи, на яких в подальшому будується підзаконне регулювання, яке більш детально регламентує всі основні моменти правовідносин, що складаються в тій чи іншій галузі. Але в сфері регулювання адміністративних правовідносин у сфері оборонної промисловості ситуація

дещо інша. Таке становище зумовлено специфічними якостями продукції, виробленої оборонною промисловістю, і жорстким державним контролем за її використанням і поширенням, а також тим, що всі виникаючі в даній галузі правовідносини безпосередньо пов'язані з реалізацією найважливішої державної функції щодо забезпечення обороноздатності країни.

По-третє, роль відомчого регулювання в системі нормативно-правового регулювання правовідносин у сфері оборонної промисловості зводиться в принципі до реалізації державними органами виконавчої влади повноважень власника майна оборонної промисловості від імені України і вирішенні організаційних питань. Забезпечення функціонування оборонного виробництва в Україні належить до повноважень Уряду, і більшість рішень, що стосуються діяльності підприємств оборонної промисловості, закріплені в Постановах Уряду України, прийнятих на основі відповідних Законів України [228, 101]. На відомчому рівні здійснюється регулювання найменш важливих питань, а також видання індивідуальних нормативно-правових актів в рамках управління конкретним підприємством оборонної промисловості.

В даний час відбувається постійний обмін сферами і методами регулювання між публічним, в тому числі адміністративним, і приватним, цивільним правом. Одні з них переходять в область публічно-правового регулювання, коли виникають нові суспільні інтереси або явища і процеси, що вимагають державного регулювання. Інші сфери відходять до приватно-правового регулювання, коли розширення самостійності господарюючих суб'єктів вимагає звуження областей державного управління.

Але, не дивлячись на те, що одним із пріоритетних напрямків адміністративної реформи 2014–2015 рр. було проголошено «обмеження втручання держави в економічну діяльність суб'єктів підприємництва та припинення надмірного державного регулювання», обсяг державного регулювання в оборонній промисловості не скорочується. Оптимізація системи державних органів, які здійснюють управління у сфері оборонної промисловості, спрямована на підвищення ефективності управління, але не на

необґрунтоване розширення самостійності підприємств, що беруть участь у виробництві продукції військового, оборонного призначення. Господарські відносини в цій сфері повинні перебувати під постійним контролем держави.

Такий стан повністю відповідає сучасним вимогам поєднання публічно-правових та приватно-правових основ у регулюванні. Автор не поділяє точку зору про необхідність переважання приватно-правових основ у регулюванні суспільних відношень. Більш обґрунтованим видається підхід вчених, які вважають, що формування системи нормативно-правового регулювання в цій галузі має спиратися на ретельно відпрацьовану теоретичну концепцію, яка органічно поєднує публічні та приватні інтереси.

Організаційно-правові механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості повинні будуватися з урахуванням того, що найважливіша роль у забезпеченні національних інтересів України належить оборонній промисловості. Реструктуризація і конверсія оборонної промисловості повинна здійснюватися без шкоди для розвитку нових технологій і науково-технічних можливостей, модернізації озброєнь, військової та спеціальної техніки і зміцнення українських позицій на світовій арені [17, с.26].

Таким чином, регулювання управлінської діяльності в сфері оборонної промисловості має будуватися в першу чергу на основі адміністративно-правових норм, оскільки вони спрямовані на досягнення публічних (державних) інтересів.

Перш ніж переходити до аналізу питань, що стосуються правового регулювання адміністративних правовідносин у сфері оборонної промисловості, необхідно зупинитися на загальних ознаках адміністративно-правових відносин, що дозволяють відмежувати їх від інших правовідносин.

Як вже було зазначено, адміністративно-правові відносини – різновид правових відносин, і, таким чином, вони мають загальні ознаки, характерні для всіх видів правовідносин, які були розглянуті вище.

Крім цього, в юридичній літературі виділяються наступні особливості

адміністративно-правових відносин [31, с. 8]:

1. Зазначені правовідносини виникають у процесі державного управління.

2. Мають в якості обов'язкового суб'єкта орган державного управління (або орган виконавчої влади), тобто постійним учасником адміністративно-правових відносин є офіційний і повноважний суб'єкт державного управління (суб'єкт виконавчої влади), що представляє публічно-правовий інтерес, який діє від імені держави і реалізує свою управлінську компетенцію.

3. Чи характеризуються відносини влади-підпорядкування юридичною нерівністю сторін.

4. Виникають для вирішення завдань і здійснення функцій управління з метою задоволення суспільних або індивідуальних інтересів з ініціативи будь-якого із суб'єктів цих відносин. Слід підкреслити, що адміністративно-правові відносини безпосередньо пов'язані з практичною реалізацією завдань, функцій і повноважень виконавчої влади. Звідси їх публічний характер, виражений в них державний інтерес.

5. Мають організуючий початок, оскільки адміністративно-правові відносини – це форма, в рамках якої і відбувається організуючий вплив державного управління на відповідні об'єкти управління.

6. Відрізняються особливим правовим режимом забезпечення законності і свого правового захисту (як правило, мова йде про три способи – адміністративний, судовий та прокурорський) [31, с. 8].

Деякі вчені розширюють коло адміністративних правовідносин і стверджують, що їх характерними рисами є [71, с. 127]:

- виникнення в сфері державного управління;

- можливість участі в адміністративних правовідносинах всіх суб'єктів адміністративного права в будь-якому поєднанні;

- присутність у складі адміністративних правовідносин двох основних типів відносин: відносин влади-підпорядкування і відносин рівності сторін [71, с. 127].

Зазначена точка зору є прийнятною, оскільки вона найбільш відповідає

стану сучасного адміністративного права. Як справедливо зазначає Д. Дайнен, система адміністративного права, його об'єкти і методи регулювання зазнають на цей час серйозних змін [71, с. 127].

Що стосується останніх, то в якості сторони адміністративно-правових відносин у сфері оборонної промисловості виступають державні унітарні підприємства, казенні підприємства, а також акціонерні товариства зі стовідсотковою державною участю.

Щодо державних органів суб'єктний склад правовідносин є більш складним. Особливістю адміністративно-правових відносин у сфері оборонної промисловості є множинність суб'єктів, які наділені певними повноваженнями з управління оборонною промисловістю і можуть виступати в якості однієї зі сторін адміністративних правовідносин.

З ініціативи Президента України в 2014 році в Україні почалося проведення адміністративної реформи, спрямованої на підвищення ефективності діяльності системи державних органів виконавчої влади.

В основу реформи був покладений принцип поділу управлінських функцій державних органів.

Були чітко виділені чотири основні функції органів виконавчої влади:

1. функції з ухвалення нормативно-правових актів, полягають у виданні правил поведінки, що поширюються на невизначене коло осіб;

2. функції з контролю і нагляду, які включають в себе також видачу ліцензій та інших дозволів юридичним та фізичним особам на право здійснення певного виду діяльності;

3. правозастосовні функції, тобто видання індивідуальних правових актів, а також ведення реєстрів, регістрів і кадастрів;

4. функції з управління державним майном [123, с.137].

В результаті адміністративної реформи функції з нормативно-правового регулювання в певній сфері діяльності були закріплені за міністерствами. Державним службам були передані функції з контролю і нагляду у конкретних галузях, а також спеціальні функції у сфері оборони, державної безпеки,

боротьби зі злочинністю, громадської безпеки. І, нарешті, функції з управління державним майном були покладені на Фонд державного майна України та агентства.

При розгляді питань, що стосуються адміністративно-правових відносин, багато вчених підкреслювали необхідність реформування системи державного управління, в тому числі в сфері оборонної промисловості. Зокрема, зазначалося, що проблема української економіки на сьогоднішній день полягає вже не в надлишку державної власності, а в поганій її керованості. Головними причинами труднощів, що виникли в оборонній промисловості, на думку О. М. Комяков, були: непродумана конверсія оборонних підприємств, неефективна приватизація об'єктів оборонної промисловості і недосконаліть управління оборонною промисловістю [165, с. 8].

В адміністративних правовідносинах, пов'язаних з функціонуванням оборонної промисловості, з боку держави виступають органи, що здійснюють державне управління у сфері оборонної промисловості. На нашу думку, їх можна розділити на три великі групи:

1. Органи виконавчої влади, що здійснюють нормативно-правове регулювання.

2. Державні органи, наділені спеціальними повноваженнями в сфері оборонної промисловості – знаходяться у віданні Міноборони України та Ради національної безпеки України.

3. Органи виконавчої влади, наділені повноваженнями з управління державним майном, що є матеріально-технічною базою оборонної промисловості. До них відносяться державні агентства, які здійснюють повноваження власника щодо державного майна, переданого державним унітарним підприємствам, державним установам і казенним підприємствам, підвідомчим відповідним агентствам. Крім того, агентства здійснюють управління відкритими акціонерними товариствами, що перебувають у державній власності.

До проведення адміністративної реформи управління в сфері оборонної

промисловості здійснювали так звані «оборонні агентства», тобто державні агентства, яким були підвідомчі всі державні підприємства оборонної промисловості в залежності від характеру продукції, що виробляється.

Наступним елементом у структурі адміністративних правовідносини є їх об'єкт, який відображає причину (привід) виникнення правовідносин.

Об'єктом адміністративно-правових відносин є дії (рішення) суб'єктів адміністративного права, їх позитивне або негативне поводження. Наприклад, у процесі державного управління унітарним підприємством величезне значення має призначення його керівника. В даному випадку об'єктом адміністративних правовідносин будуть дії керуючого органу. Як вже було зазначено, в сфері оборонної промисловості функції щодо укладення контрактів з керівниками підвідомчих підприємств.

Поділ функцій адміністративного управління між різними державними органами наклав певний відбиток на систему підзаконного правового регулювання адміністративних правовідносин у сфері оборонної промисловості. Підзаконні регулювання в даній галузі здійснюють уповноважені міністерства; а правозастосовні функції, в тому числі прийняття рішень, що стосуються діяльності конкретних підприємств оборонної промисловості, відносяться до компетенції уповноважених державних агентств.

Крім того, особливістю правового регулювання адміністративно-правових відносин у сфері оборонної промисловості є надзвичайно широкий перелік питань, що виникають у діяльності підприємств оборонної промисловості, який є предметом адміністративного регулювання [225, с.223]. Це пов'язано з особливим стратегічним значенням даної галузі промисловості для забезпечення як зовнішньої, так і внутрішньої безпеки держави.

Також можна відзначити, що велике значення законодавець надає питанням здійснення контролю за діяльністю підприємств оборонної промисловості, в тому числі і за використанням ними державного майна, закріпленого за підприємствами на праві господарського відання або оперативного управління.

Ступінь контролю за розпорядженням державним майном повинен визначатися цінністю даного майна. Встановлення особливого контролю може обумовлюватися різними факторами, наприклад вартістю майна або його функціональним призначенням. Не випадково держава встановлює жорсткий контроль, наприклад, щодо товарів, інформації, результатів інтелектуальної діяльності, які можуть бути використані при створенні зброї масового ураження, засобів її доставки, різних видів озброєння і військової техніки. У всьому світі продукція військового призначення, її виробництво і поширення є об'єктом найпильнішої державної уваги.

Зміст адміністративно-правових відносин складають права, обов'язки, заборони, обмеження суб'єктів адміністративного права, а також процесуально-правовий режим їх здійснення, виконання, дотримання чи правового захисту.

Конкретні види адміністративних правовідносин, що складаються у процесі державного управління оборонної промисловості, вкрай різноманітні. Але всі вони виникають у зв'язку з практичною реалізацією суб'єктами виконавчої влади завдань та функцій державно-управлінської діяльності.

Практичні все майно оборонної промисловості є державною власністю. Публічний характер її використання в рамках адміністративно-господарських відносин є характерною особливістю, що відмежовує ці відносини від цивільно-правових.

Державна власність створюється на публічні кошти і використовується на публічні цілі. Саме в зв'язку з цим порядок її використання багато в чому повинен регулюватися публічним, в тому числі адміністративним правом, а не цивільним.

Організація управління державною власністю є складною сукупністю дій держави і включає в себе:

- визначення державної політики у сфері державної власності;

- утворення інституційної основи управління (встановлення органів виконавчої влади і наділення їх компетенцією);

- облік об'єктів державної власності (інвентаризація, класифікація

об'єктів, облік у реєстрах об'єктів і угод з ними);

- розподіл об'єктів державної власності між суб'єктами;

- здійснення безпосереднього управління в різних формах (приватизація, розмежування державної власності, націоналізація, управління пакетами акцій, банкрутство та ін.) [260, с.59].

Будучи державною власністю, унітарні підприємства, що входять до складу оборонної промисловості, стають об'єктом державного управління і контролю, що робить їх учасником адміністративних правовідносин.

Не дивлячись на те, що за змістом повноваження державних органів, які здійснюють від імені держави права власника майна унітарного підприємства в сфері оборонної промисловості, представляються підприємницькими, однак за формою вони є адміністративно-правовими. Законодавець не проводить відмінностей між управлінням як комерційною правомочністю права державної власності і адміністративним управлінням державним майном.

Таким чином, у процесі державного управління оборонною галуззю промисловості між підприємствами оборонної промисловості та уповноваженими державними органами складаються адміністративно-господарські відносини двох видів:

- організаційні, тобто стосуються питань забезпечення функціонування підприємств галузі (створення підприємств, визначення цілей їх діяльності, реорганізація та ліквідація підприємств, визначення їх правосуб'єктності шляхом закріплення її в статутних документах, призначення (відсторонення) керівництва підприємства, визначення видів продукції, що випускається і встановлення плану по її випуску, контроль за діяльністю підприємства в частині дотримання ним вимог чинного законодавства України, ведення зведеного реєстру оборонної промисловості);

- майнові відносини, що виникають з приводу управління господарською (комерційною, підприємницькою) діяльністю підприємств оборонної промисловості (наділення майном підприємств галузі, вилучення невикористаного або такого, що використовується не за призначенням, майна,

надання державних замовлень, закріплення за Україною прав на об'єкти інтелектуальної власності та інші результати науково-технічної діяльності, створені за рахунок коштів державного бюджету при реалізації державних контрактів; розподілення інструментів і обладнання (перебувають під спеціальним контролем) по організаціях оборонної промисловості) [19, с.78].

Таким чином, в числі адміністративних правовідносин, що виникають між органами державної влади та унітарними і казенними підприємствами, можна назвати наступні:

- правовідносини, пов'язані зі створенням, реорганізацією, перетворенням підприємств;

- правовідносини, пов'язані з призначенням керівників підприємств оборонної промисловості;

- правовідносини, що виникають з приводу ліцензування діяльності підприємств;

- правовідносини у сфері управління майном підприємств;

- правовідносини у сфері організації і ліцензування експортно-імпортних операцій, пов'язаних з обігом продукції оборонної промисловості;

- правовідносини у сфері адміністративного (відомчого) контролю за діяльністю конкретних підприємств оборонної промисловості на предмет дотримання ними положень чинного законодавства [97, с.132].

Не дивлячись на все різноманіття існуючих адміністративно-правових відносин, що складаються в процесі управління оборонної промисловості, всі адміністративно-правові відносини в сфері оборонної промисловості мають загальні риси (особливості).

По-перше, зазначені правовідносини виникають у процесі управління діяльністю підприємств, що входять до складу оборонної промисловості.

По-друге, однією зі сторін правовідносин є уповноважені органи виконавчої влади – державні служби і державні агентства, в компетенцію яких входить вирішення питань, пов'язаних із діяльністю підприємств оборонної промисловості.

По-третє, владний характер правовідносин проявляється в тому, що для суб'єктів адміністративних правовідносин у сфері оборонної промисловості характерне пряме організаційне підпорядкування (наприклад, в тому випадку, коли Фонд державного майна України здійснює повноваження власника щодо майна підвідомчих йому підприємств), які правовідносини носять імперативний характер, в зв'язку з виконанням державними органами контрольних і наглядових повноважень щодо підприємств оборонної промисловості незалежно від їх підвідомчості (наприклад, при здійснені експортного контролю).

По-четверте, адміністративні правовідносини в сфері оборонної промисловості виникають для вирішення державних завдань з організації обороноздатності країни і підтримки її на належному рівні і спрямовані на досягнення публічних інтересів – забезпечення зовнішньої і внутрішньої безпеки держави, зміцнення позицій України на світовій арені, розвиток експортного потенціалу.

Таким чином, на основі виявлених особливостей адміністративно-господарських відносин у сфері оборонної промисловості можна припустити, що дані правовідносини представляють собою врегульовані нормами адміністративного права суспільні відносини організаційно-майнового характеру, що складаються в сфері управління оборонною промисловістю держави між уповноваженими органами виконавчої влади та підприємствами, що входять до складу оборонної промисловості, спрямовані на реалізацію державних функцій із забезпечення обороноздатності країни [51, с.269].

Виробничо-господарська діяльність казенного заводу здійснюється відповідно до плану – замовлення і плану розвитку заводу. Державне космічне агентство України щорічно затверджує і доводить до відома казенного підприємства за три місяці до початку запланованого року обов'язковий для виконання і узгоджений з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та Міністерством фінансів України план-замовлення з урахуванням плану розвитку заводу.

У плані-замовленні встановлюються наступні основні показники по

виробництву продукції (робіт, послуг) для державних потреб:

1. обсяг поставок продукції в натуральному вираженні із зазначенням номенклатури та асортименту, вимог, що пред'являються до якості продукції, термінів поставок, цін і умов їх зміни;

2. фонд оплати праці і норматив зменшення його при невиконанні показників плану-замовлення;

3. ліміт чисельності працівників;

4. обсяг коштів, що виділяються з державного бюджету, і умови їх надання.

Прибуток від реалізації продукції, виробленої відповідно до плану-замовлення і в результаті дозволеної підприємству самостійної господарської діяльності, спрямовується на фінансування заходів, що забезпечують виконання плану-замовлення, плану розвитку заводу, і на інші виробничі цілі, а також соціальний розвиток за встановленими нормативам. Вільний залишок прибутку, що залишається після її направлення на вищезгадані цілі, підлягає вилученню в дохід державного бюджету.

Повноваження власника казенних підприємств ширші за ті, які передбачені для всіх унітарних підприємств та були розглянуті вище. Так, наприклад, Державне космічне агентство України щодо підвідомчих йому казенних підприємств має право:

- вилучати у казенного підприємства зайве майно, яке не використовується або використовується не за призначенням;

- доводити до казенного підприємства обов'язкові для виконання замовлення на поставки товарів, виконання робіт, надання послуг для державних або місцевих потреб;

- затверджувати кошторис доходів і витрат казенного підприємства [97, с. 132].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що казенні підприємства, на відміну від унітарних підприємств, майно за якими закріплено на праві господарського відання, абсолютно залежні від держави як в організаційному,

так і в фінансовому плані.

У тому випадку, якщо в процесі реформування унітарні підприємства оборонної промисловості будуть перетворені в казенні підприємства, можливості для ефективної організації їх діяльності істотно знизяться, що обумовлено наступними причинами:

1. Казенне підприємство не має статутного фонду, а відповідно й своєї матеріальної бази для своєї діяльності. На відміну від казенного підприємства, унітарні підприємства мають певний статутний фонд, в рамках якого визначається мінімальний розмір його майна, що гарантує інтереси кредиторів такого підприємства.

2. Діяльність казенного підприємства повинна строго відповідати рамкам, встановленим у плані-замовленні та плані розвитку підприємства. Унітарні підприємства більш вільні у своїй діяльності, за умови дотримання затверджених показників економічної ефективності.

3. На відміну від унітарних підприємств, казенне підприємство не має права самостійно розпоряджатися майном, закріпленим за ним на праві оперативного управління, що негативно впливає на можливості ефективного здійснення господарської діяльності.

4. Казенне підприємство не зацікавлене в отриманні прибутку понад запланованого рівня, оскільки в цьому випадку всі отримані грошові кошти підлягають перерахуванню до бюджету. Прибуток унітарного підприємства, за винятком деякої заздалегідь частини, залишається в розпорядженні самого підприємства і може використовуватися ним на свій розсуд.

Таким чином, перетворення підприємств оборонної промисловості в казенні підприємства повинно проводитися тільки тоді, коли це необхідно для здійснення свідомо збиткової діяльності. З огляду на те, що ракетно-космічна галузь оборонної промисловості є виробником одного з найбільш наукоємних та конкурентоспроможних видів оборонної продукції, використання такої організаційно-правової форми, як казенні підприємства, в даній галузі є недоцільним [140, с.222].

Уряд України, який прийняв рішення про використання права «золотої акції», призначає представника України в раду директорів і в ревізійну комісію товариства.

Особливості управління акціонерним товариством з використанням права «золотої акції» полягають у тому, що представник України, призначений до ради директорів, бере участь у загальних зборах акціонерів з правом вето при прийнятті суспільством рішень:

- про внесення змін і доповнень до статуту товариства або про затвердження статуту в новій редакції;

- про реорганізацію відкритого акціонерного товариства;

- про ліквідацію товариства, призначення ліквідаційної комісії та про затвердження проміжного та остаточного ліквідаційних балансів;

- про зміну статутного капіталу відкритого акціонерного товариства;

- про вчинення відкритим акціонерним товариством зазначених у Законі України «Про акціонерні товариства» великих угод та угод, у вчиненні яких є зацікавленість.

При наявності у державній власності акцій більше 25% акцій відкритого акціонерного товариства, збільшення статутного капіталу вказаного товариства шляхом додаткового випуску акцій здійснюється зі збереженням частки держави і забезпечується внесенням до статутного капіталу цього товариства державного майна або коштів державного бюджету для оплати додатково випущених акцій.

Одноосібний виконавчий орган відкритого акціонерного товариства, включеного до переліку стратегічних акціонерних товариств, які не мають права здійснювати операції, пов'язані з відчуженням акцій, внесених відповідно до рішення Уряду України в статутний капітал товариства, а так само угоди, що тягнуть за собою можливість відчуження або передачі їх в довірче управління без згоди Уряду або відповідного держоргану [208, с. 249].

В акціонерних товариствах, за винятком тих, де всі голосуючі акції яких перебувають у державній власності, внесення питань до порядку денного

загальних зборів акціонерів, висування кандидатів для обрання до органів управління, ревізійну та лічильну комісії, призначення представника для голосування на загальних зборах акціонерів [258, с. 84].

В акціонерних товариствах, всі голосуючі акції яких перебувають у державній власності, повноваження загальних зборів акціонерів здійснюються Фондом державного майна України.

У багатьох зарубіжних країнах (в тому числі, в Великобританії, Франції, Німеччини, США) державні підприємства, в тому числі в оборонній промисловості, створюються у формі корпорацій.

Ця організаційно-правова форма державного підприємства отримала в Англії назву публічної корпорації (public corporation), у Німеччині – публічні установи (offentliche Anstalt). У Франції підприємства, що володіють основними ознаками, властивими англійській публічній корпорації. Корпорація є юридичною особою і має відокремлене майно.

2.2. Адміністративно-фінансові механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості

Організація оборони країни є одним з найважливіших напрямків діяльності держави, в рамках якого здійснюється державне регулювання розвитку оборонної промисловості. У той же час оборонну промисловість необхідно розглядати не тільки як інструмент реалізації оборонних функцій держави, а й як частину державної власності (державного майна), що використовується в публічних інтересах.

Оскільки все майно оборонної промисловості, закріплене за державними підприємствами на праві господарського відання або оперативного управління, знаходиться у державній власності, всі доходи від його використання надходять до державного бюджету.

Необхідно відзначити, що в Україні оборонна промисловість виконує не тільки функції забезпечення держави озброєнням і військовою технікою, а й є найважливішою експортоорієнтованою галуззю. На світовому ринку озброєння

України займає 9-е місце в списку найбільших експортерів зброї, після США, Англії і Франції тощо. Можна говорити про те, що доходи від експорту озброєнь мають величезне значення для поповнення державного бюджету.

Таким чином, при використанні оборонної промисловості держава не тільки несе певні витрати, які спрямовуються на зміцнення (забезпечення) обороноздатності країни, але і отримує дохід від діяльності підприємств оборонної промисловості, що становлять частину державної власності. Іншими словами, в державному бюджеті України щорічно передбачаються кошти, які вкладаються в оборонну промисловість і є одним із напрямків державних витрат, а також вказується обсяг доходів від використання майна оборонної промисловості, які плануються в якості надходжень до бюджету [127, с.78].

Відносини, що виникають при цьому, опосередковані централізованим грошовим фондом, що перебуває у власності держави, що і визначає їх правову природу. Суспільні відносини з приводу формування, розподілу або використання централізованих та децентралізованих державних фондів грошових коштів є предметом регулювання фінансового права. Таким чином, правовідносини, що складаються між державою і підприємствами оборонної промисловості в процесі їх фінансування (тобто вкладення коштів у розвиток оборонної промисловості) і отримання доходу від їх діяльності, також становлять предмет фінансового права і включаються в категорію фінансових правовідносин.

Як вже зазначалося, оборонна промисловість є частиною державного сектора економіки України. Регулювання ж державного господарювання традиційно відносилося в українській юридичній науці до сфери регулювання фінансового права. Так, наприклад, академік Янжул І. І. вважав, що «головне місце в науках адміністративних відводиться наукам господарським, серед яких і наука державного господарства, або за усталеною термінологією, наука про фінанси, або фінансове право». Найвідоміший український юрист П. Ратленд писав: «Господарська діяльність держави, спрямована на придбання матеріальних засобів, становить фінансове господарство. Правила фінансового

господарства, перебуваючи у відомих законодавчих нормах, будуть фінансовим законодавством, або фінансовим правом» [97, с. 133].

Оскільки сфера виникнення всіх фінансових відносин (в тому числі і в оборонній промисловості) – це фінансова діяльність держави, то специфіка цієї сфери суспільного життя обумовлює такі характерні риси фінансових правовідносин:

1. Вони виникають і функціонують у процесі планового акумулювання, розподілу і використання державних грошових фондів.

2. Є різновидом відносин, які мають публічний характер.

3. Вимагають обов'язкової участі держави в особі компетентних органів або посадових осіб.

4. Більшість фінансових правовідносин мають субординаційний характер і побудовані за схемою «влада – підпорядкування».

5. Юридична відповідальність несумлінного учасника фінансових правовідносин настає не перед другою стороною, як у більшості інших галузей права, а безпосередньо перед державою [189, с. 82].

Крім того, в числі особливостей фінансових правовідносин можна назвати їх економічну природу, на яку звертав увагу Ю. Г. Кальниш. Він зазначав, що «найважливіша особливість фінансових правовідносин полягає в тому, що вони є юридичною формою вираження і закріплення фінансових відносин, які самі, в свою чергу, є формою певних економічних відносин» [207, с. 335].

Економічна природа фінансових правовідносин обумовлює їх майновий характер. Як майнові блага у фінансових правовідносинах виступають грошові кошти (фінансові ресурси), які можуть переходити від різних суб'єктів до держави (наприклад, кошти, що сплачуються підприємствами оборонної промисловості до бюджету як податки), а також від держави до різних суб'єктів (зокрема, при оплаті державою продукції, отриманої від підприємств оборонної промисловості в рамках оборонних замовлень) [29].

При цьому необхідно зазначити, що фінансові правовідносини

неоднорідні. Серед них виділяють організаційні (процедурні) і матеріальні правовідносини. До матеріальних належать ті відносини, в рамках яких відбувається безпосередня передача грошових коштів від одних суб'єктів в розпорядження інших [82, с. 110]. Організаційними або процедурними відносинами є такі правовідносини, які спрямовані на організацію, планування руху грошових коштів, а також ті, які виникають у процесі встановлення порядку розподілу фінансових ресурсів держави та контролю за їх використанням.

Але в обох випадках можна говорити про те, що фінансові правовідносини завжди виникають з приводу грошових коштів.

Не дивлячись на те, що в юридичній літературі є певні розбіжності, що стосуються окремих особливостей фінансових відносин, визначення поняття фінансових правовідносин у більшості робіт, присвячених фінансовому праву, практично збігається.

Фінансові правовідносини – це є по суті економіко-правові суспільні відносини, врегульовані нормами фінансового права, що мають владно-майновий характер і виражають інтереси суспільства [110, с. 12]. Це визначення є досить повним і враховує всі основні ознаки фінансових правовідносин.

У той же час, розглянуті вище особливості фінансово-правових відносин дозволяють говорити про їх певну схожість із адміністративними правовідносинами, що вимагає виділення чітких критеріїв, що дозволяють відмежувати їх один від одного.

Ця проблема неодноразово привертала увагу вчених і була предметом ретельного вивчення. На думку Ковальчук Я. О. фінансові правовідносини відрізняються від адміністративних тим, що «вони реалізуються в процесі фінансової діяльності держави і майже завжди виникають з приводу грошей – грошового платежу в дохід держави, державних витрат тощо» [116, с. 17].

Інші вчені вважають, що визначальною ознакою при відмежуванні фінансових правовідносин від адміністративних, є їх виникнення в сфері фінансової діяльності держави та врегулювання нормами фінансового права. У

сферу фінансово-правового регулювання включаються тільки ті відносини за участю органів виконавчої влади, через які безпосередньо реалізується функція фінансового забезпечення держави [140, с. 222]. Іншими словами, фінансовими є ті правовідносини, які безпосередньо забезпечують освіту, розподіл і використання державних грошових фондів.

Таким чином, можна говорити про те, що спільними рисами для фінансових і адміністративних правовідносин є такі:

1. Вони характеризуються відносинами влада – підпорядкування і юридичною нерівністю сторін.

2. Одним із суб'єктів правовідносин є держава, в особі органу державного управління (або органу виконавчої влади).

3. Виникають з метою задоволення суспільних інтересів.

На думку автора, можна виділити три критерії для відмежування фінансових правовідносин від адміністративних, а саме:

- вид державної діяльності, в процесі якого виникають ті чи інші правовідносини;

- галузева приналежність норм права, за допомогою яких здійснюється державне регулювання даних правовідносин;

- характер правовідносин.

Таким чином, відмінність фінансових правовідносин від адміністративних полягає в тому, що:

1. Фінансові відносини виникають у процесі фінансової діяльності держави, а адміністративні складаються в процесі державного управління.

2. Правовідносини регулюються різними правовими нормами, відповідно – нормами фінансового або адміністративного права.

3. Фінансові правовідносини мають яскраво виражений майновий характер.

Проте, зазначені відмінності необхідно розглядати тільки в їх сукупності, оскільки деякі адміністративно-господарські відносини, як і фінансові, також виникають з приводу певного майна.

Так, наприклад, правовідносини, що складаються між державою і підприємствами оборонної промисловості з приводу перерахування певної частини прибутку до державного бюджету, є фінансовими. Предметом даних правовідносин є грошові кошти, сплачені до державного бюджету.

У той же час, правовідносини між уповноваженим державним органом, що здійснює повноваження власника від імені держави, і підприємством оборонної промисловості, що виникають з приводу управління господарською діяльністю останнього, також можуть мати майновий характер, але це не змінює їх адміністративно-правової приналежності [262, с. 112]. Наприклад, правовідносини при створенні підприємства оборонної промисловості і наділення його певним майном відносяться до сфери адміністративного управління, не дивлячись на те, що їх предметом є також майно. Визначальною ознакою в даному випадку буде те, що ця діяльність здійснюється в рамках державного управління, а не її майновий характер.

Таким чином, необхідно розрізняти майнові відносини, що складаються при реалізації функцій адміністративного управління і в процесі фінансової діяльності держави.

Оскільки фінансові правовідносини є одним із видів правовідносин, їх структурний склад, як і будь-яких інших правовідносин, включає в себе три елементи: суб'єкт, об'єкт і юридичний зміст.

Інші вчені дотримуються думки, що необхідно розділяти поняття «суб'єкт права» і «суб'єкт правовідносин». Так, Г. Дзісь відзначала, що суб'єктами права є носії прав і обов'язків, які беруть участь у правовідносинах або можуть у них брати участь, тому що можуть стати учасниками правовідносин [143, с. 19]. А. Ю. Жулавский вважає, що поняття «суб'єкт права» охоплює як потенційні можливості, так і їх реалізацію. Одночасно підкреслює доцільність виділення більш вузького поняття – «учасник правовідносин» [86, с.55].

Автор поділяє точку зору І. Л. Леонідов, яка вважає, що суб'єктом права є той, хто має правосуб'єктність і може брати участь у конкретних правовідносинах. У свою чергу, суб'єкт правовідносин – той, хто бере участь у

даних правовідносинах [141, с. 56].

Питання про державу в цілому як суб'єкта права і правовідносин розглядався як у загальній теорії права, так і в фінансово-правовій науці. Причому підкреслювалося, що в фінансовому праві держава як суб'єкт переважає і може виступати в якості скарбниці (носія майнових інтересів) і як пануючий суб'єкт, тобто суверен.

Необхідність визнання держави суб'єктом фінансового права і, відповідно, фінансових правовідносин, виникає, коли необхідно покласти саме на неї відповідальність у цих правовідносинах. Так, наприклад, у разі порушення державою своїх зобов'язань щодо бюджетного фінансування підприємств оборонної промисловості, суб'єктом відповідальності за законодавством України в рамках фінансових правовідносин визнається держава в цілому.

В інших випадках в якості суб'єкта фінансових правовідносин виступають уповноважені державні органи, що діють від імені держави.

Одним із основних суб'єктів фінансових правовідносин, що складаються в сфері оборонного виробництва, є Уряд України, Державна фіскальна служба України, Державна аудиторська служба України, Державне казначейство України.

Крім Уряду України, який відповідає за розробку і виконання державного бюджету, безпосередню роботу з розробки бюджету, його виконання, формування необхідної звітності здійснює Міністерство фінансів України [182, с. 39].

Одержувачами бюджетних коштів є оборонні підприємства, розпорядниками бюджетних коштів є державні органи, що мають право розподіляти бюджетні кошти за підвідомчими одержувачами. Зазначені державні відомства можуть бути суб'єктами державного бюджету, державних гарантів правовідносин, пов'язаних із наданням підприємствам оборонної промисловості бюджетних інвестицій.

Питання про об'єкт правовідносин у теорії права тривалий час було

одним із найбільш дискусійних. На сьогоднішній день можна виділити два основних підходи до поняття «об'єкт правовідносин». Згідно з першою позицією, об'єктом правовідносин є матеріальні або нематеріальні блага, на які направлена (або впливає) поведінка всіх їх учасників, здійснювана в рамках їх прав і обов'язків [194, с.89].

Вчені, які є прихильниками другого підходу, вважають, що головне у визначенні об'єкта правовідносин – це уповноважена особа, бо саме її інтересами визначається об'єкт правовідносин [228, с. 137].

Однією зі сторін фінансових правовідносин завжди є держава в особі уповноваженого державного органу, фінансово-правові обов'язки якого нерідко зливаються з правами, будучи вираженими в єдиному повноваженні.

Таким чином, найбільш обґрунтованим є визначення об'єкта фінансового права, запропоноване О.Шубін , яка вважає, що під об'єктом фінансових правовідносин слід розуміти те, на що спрямована поведінка учасників фінансових правовідносин, детермінована їх інтересами в рамках належних їм суб'єктивних прав і обов'язків [266, с. 57].

До віддільних об'єктів фінансових правовідносин відносяться податки; збори; бюджетні асигнування; субсидії; бюджетні кредити, позики, дотації, вільний залишок прибутку казенних підприємств та інші об'єкти. Прикладом невіддільних об'єктів фінансових правовідносин є державний фінансовий контроль, діяльність з приводу встановлення казенному підприємству порядку розподілу прибутку тощо.

Третім і найважливішим елементом фінансових правовідносин є його зміст.

Зміст фінансових правовідносин як способу реалізації норм фінансового права в реалії фінансової діяльності виражається в наступних трьох функціях:

1. фінансові правовідносини деталізують коло осіб, на яких поширює свою дію фінансово-правова норма, таким чином, у фінансових правовідносинах беруть участь не абстрактні суб'єкти, а індивідуально визначені особи;

2. вони переводять абстрактні права і обов'язки в площину фінансово-правового статусу конкретних суб'єктів;

3. фінансові правовідносини створюють конкретні ситуації для реалізації заходів державного примусу [151, с. 94].

Таким чином, змістом фінансових правовідносин, сторонами яких є держава (в особі уповноважених органів) і підприємства, що входять до складу оборонної промисловості, є права і обов'язки суб'єктів зазначених правовідносин [549, с.71]. При цьому конкретний зміст прав і обов'язків сторін правовідносин залежить від виду самих правовідносин.

До числа фінансових охоронних правовідносин у сфері оборонної промисловості можуть бути віднесені: відносини, що виникають у зв'язку з порушенням податкових зобов'язань підприємством оборонної промисловості, відносини, пов'язані з порушенням бюджетного законодавства та застосуванням до підприємств оборонної промисловості заходів відповідальності, передбачених Бюджетним кодексом України (до них відносяться блокування витрат, вилучення бюджетних коштів, призупинення операцій по рахунках підприємств оборонної промисловості в кредитних організаціях та ін.), відносини, що виникають у зв'язку з порушенням фінансової дисципліни підприємствами оборонної промисловості [100, с.46].

2. Регулятивні фінансові правовідносини поділяються в теорії права на абсолютні і відносні. В абсолютних правовідносинах уповноваженій особі протистоїть як зобов'язаний всякий і кожен. До відносних правовідносин відносяться такі, в яких уповноваженій особі протистоїть цілком конкретний суб'єкт, який повинен робити або не робити певні дії.

До абсолютних правовідносин у сфері оборонної промисловості можна віднести правовідносини щодо встановлення податкових пільг для підприємств оборонної промисловості, з регулювання порядку погашення заборгованості держави по оборонних замовленнях та ін.

Прикладом відносних фінансово-правових відносин в оборонній галузі промисловості є правовідносини, що стосуються встановлення підприємству,

що входить до складу оборонної промисловості, фінансово-економічних нормативів, відносин з виділення оборонному підприємству інвестиційного бюджетного кредиту, за укладеним з підприємством контрактом на поставку продукції для державних оборонних потреб та інші.

3. За характером норм фінансові правовідносини поділяються на матеріальні і процесуальні [127, с. 65]. До матеріальних відносяться правовідносини, які містять, наприклад, обов'язок підприємства оборонної промисловості перераховувати частину прибутку до державного бюджету, право оборонного підприємства вимагати оплати продукції, виробленої в рамках оборонного замовлення, і обов'язок Міністерства оборони України виплатити відповідні суми. Процесуальними фінансовими відносинами є правовідносини з бюджетного процесу, правовідносини, що виникають у ході експортного контролю за діяльністю оборонних підприємств та інші.

4. Виходячи з особливостей об'єкта правовідносин можна виділити майнові і немайнові фінансові правовідносини.

Об'єктом майнових правовідносин є грошова субстанція: податок, трансферт тощо. Майновими фінансовими правовідносинами у сфері оборонної промисловості є: відносини зі сплати частини прибутку підприємств оборонної промисловості в бюджет; відносини щодо бюджетного фінансування державних оборонних програм; відносини з оплати оборонного замовлення. До немайнових фінансових правовідносин відносяться: затвердження показників економічної ефективності підприємств оборонної промисловості, відносини з фінансового контролю за оборонним виробництвом; відносини з приводу застосування заходів бюджетної відповідальності [66, с.89].

5. За матеріальним змістом прийнято розрізняти наступні види фінансових правовідносин:

1) бюджетні;

2) податкові;

3) в галузі страхування;

4) кредиту (державного і банківського);

5) розрахунків, регульованих фінансовим правом;

6) фінансові правовідносини з приводу регулювання грошового обігу та валютного регулювання;

7) контрольні.

Деякі вчені пропонують більш детальну класифікацію видів фінансових правовідносин, відповідно до якої правовідносини діляться на дванадцять груп:

- фінансово-контрольні;

- бюджетні;

- з приводу формування і виконання бюджетів державних позабюджетних фондів;

- з приводу фінансів державних і унітарних підприємств;

- податкові;

- щодо неподаткових платежів;

- з приводу державного і місцевого боргу;

- з приводу кошторисно-бюджетного фінансування;

- з приводу державного страхування;

- з приводу грошового обігу і розрахунків;

- з приводу валютного регулювання;

- з приводу банківського кредитування.

Значення цієї класифікації полягає в тому, що вона дозволяє охопити всі види відносин, що становлять предмет фінансового права [128, с. 85].

Між державою в особі її уповноважених органів і підприємствами, що входять до складу оборонної промисловості, складаються такі правовідносини, що підлягають фінансово-правовому регулюванню [155, с.129]:

1. Правовідносини, пов'язані з фінансовою участю держави в діяльності підприємств оборонної промисловості, в тому числі шляхом надання бюджетних кредитів, бюджетних інвестицій, податкових кредитів, бюджетних субсидій і субвенцій, а також інвестицій у статутний капітал державних підприємств, фінансування діяльності казенних підприємств.

2. Правовідносини, що складаються в рамках державного оборонного

замовлення.

3. Правовідносини, що виникають з приводу податкових платежів підприємств оборонної промисловості. Всі державні підприємства є комерційними юридичними особами, оподаткування яких здійснюється відповідно до податкового законодавства України. Податковий кодекс України не передбачає ніяких особливих податкових пільг чи преференцій для державних юридичних осіб, в тому числі і підприємств оборонної промисловості. Слід зазначити, що законодавство західноєвропейських країн вирішує це питання по-іншому. Казенні підприємства у Франції, ФРН, Великобританії не платять податків. Фактично вони не мають ні юридичної, ні господарської, ні фінансової самостійності, всі ці доходи і витрати проходять через державний бюджет, тобто безпосередньо акумулюються в бюджетній системі.

4. Правовідносини, що стосуються перерахування частини прибутку унітарних підприємств до державного бюджету. Як вже було зазначено, зазначені перерахування входять до складу неподаткових доходів державного бюджету.

5. Правовідносини з приводу встановлення фінансових нормативів (в тому числі норми відрахування прибутку), показників економічної ефективності і затвердження планів фінансово-господарської діяльності державних підприємств оборонної галузі. На відміну від всіх вищеназваних правовідносин, які відносяться до матеріальних, зазначені правовідносини є процесуальними і опосередковують фінансову діяльність держави з одержання доходів від використання державної власності.

6. Правовідносини, що складаються між уповноваженими державними органами та підприємствами оборонної промисловості в ході здійснення фінансового контролю. Слід зазначити, що фінансова діяльність державних підприємств оборонної промисловості є об'єктом як загальнодержавного фінансового контролю, так і відомчого державного фінансового контролю, що не характерно для юридичних осіб з недержавною формою власності. Контроль

здійснюється щодо дотримання законності, ефективності та доцільності використання унітарними підприємствами коштів, виділених у порядку бюджетного фінансування; щодо повного і своєчасного виконання унітарними підприємствами фінансових зобов'язань перед державою; щодо дотримання та виконання фінансових нормативів і показників економічної ефективності підприємств та інших аспектів їхньої фінансової діяльності.

Таким чином, можна зробити висновок, що до фінансових правовідносин у сфері оборонної промисловості відносяться суспільні відносини майнового характеру, що складаються між державою, в особі уповноважених органів, і підприємствами, що входять до складу оборонної промисловості, в процесі фінансової діяльності держави з приводу державного фінансування оборонної галузі економіки України і отримання доходів від використання майна оборонної промисловості [189, с. 102].

Розглядалися різні варіанти реформування структури оборонної промисловості: від концентрації оборонного виробництва до його поділу на дві частини, одна з яких працювала б на потреби «громадянської» економіки, а інша створювала власне продукцію для потреб оборони.

Проекти поступового перетворення значної частини оборонної промисловості в науково-виробничий комплекс виникли в рамках Національної академії наук України. Ідея створення комплексу полягала в тому, що підприємства, щовходять до його складу, науково-дослідні інститути і конструкторські бюро, звільнені від навантаження обслуговування збройних сил, переключилися б на переважний розвиток продукції високих технологій для економіки в цілому.

Хоча сама по собі ця ідея, безперечно, заслуговує на увагу, її економічна реалізація пов'язана зі значними труднощами.

Для того щоб переключити частину потенціалу оборонної промисловості на ці цілі, потрібні як мінімум дві умови: достатні джерела початкового фінансування і достатній попит на наукомістку продукцію з боку економіки. Подолати існуючі труднощі можна тільки вирішивши більш загальну проблему

капіталовкладень.

Ідея інтеграції оборонних підприємств отримала подальший розвиток в Державній цільовій програмі реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу України 2021, яка також передбачає створення в оборонної промисловості обмеженого числа системоутворюючих інтегрованих структур.

Українське законодавство не розкриває поняття інтегрованої структури. В економічній літературі під інтеграцією підприємств розуміється об'єднання підприємств однієї галузі або близьких за характером галузей промисловості для створення будь-якого кінцевого продукту виробництва [219, с.56].

Безумовно, всі переваги створення холдингів повинні бути враховані при розробці проектів створення інтегрованих структур в оборонній промисловості. Основні вимоги, що пред'являються до даних проектів, а також особливості правового становища холдингових компаній в оборонній промисловості будуть розглянуті нижче.

Таким чином, зазвичай для входження унітарного підприємства в інтегровану структуру або для формування унітарним підприємством такої організації, необхідне рішення Фонду державного майна України. Слід зазначити, що в зв'язку з прийнятою програмою реформування оборонної промисловості, інтеграція відбувається на підставі актів Президента України, Уряду України та Ради національної безпеки України, проекти яких додаються до системного проекту створення інтегрованої структури [85, с. 25].

У той же час реальний правовий механізм, що дає можливість оптимізувати оподаткування холдингів, практично не розроблений. Застосування подібних пільг дозволяє лише трохи пом'якшити наслідки основного підходу українського законодавства, відповідно до якого за загальними правилом підлягає оподаткуванню прибуток кожної окремої юридичної особи, і її залежне становище не змінює встановлений порядок оподаткування.

Для українського законодавства вельми важливе визнання холдингу в рамках української юрисдикції в якості консолідованого платника податків. Це

робить можливим звільнення від оподаткування прибутку та доданої вартості від операцій усередині холдингу в рамках єдиного бізнес-процесу зі створення продукції; необхідно оподатковувати лише подальшу реалізацію продукції споживачам, незалежним від учасників об'єднання, в яке входить продавець.

Одним із напрямків реформування оборонної промисловості могло б стати встановлення спеціальних податкових режимів для створюваних інтегрованих структур, що вчинило б позитивний вплив на їх економічне становище.

Іншими словами, необхідно створити можливість інтегрованим структурам у сфері оборонної промисловості здійснювати заходи щодо оптимізації оподаткування підприємств, що входять до складу даної структури.

2.3. Програмно – цільовий підхід до планування державного оборонного замовлення

Останнім часом, як ми зазначали вище, серед структур, що забезпечують ефективну організацію інноваційної діяльності на підприємствах оборонної промисловості, є інтегровані програмно-цільові структури. Вони включають два різновиди – централізований (програмно-лінійний) і координаційний. Останні, зазвичай виникають у рамках лінійно-функціональних структур, в зв'язку зі створенням в них координаційних органів. Якщо число координаційних зв'язків зростає, ефективним виявляється модифікування програмно-цільових структур координаційного типу в матричні організаційні структури, які поєднують у собі переваги лінійно-функціональних програмно-цільових структур.

Застосування програмно-цільових структур централізованого типу виправдовує себе при реалізації великих інноваційних проектів, що виходять за рамки окремого підприємства оборонної промисловості. Такими є, наприклад, програми розвитку ядерної енергетики, створення нових ракет ядерної зброї, розвитку космічних досліджень у мирних і військових цілях, створення нових поколінь озброєння та військової техніки (ОВТ) та ін.

Одним з важливих елементів інноваційної діяльності організаційних

структур оборонної промисловості є планування. Планування інновацій, на наш погляд, є процесом вибору цілей і розробки відповідних програм, орієнтованих на кінцеві результати (прибуток, нову продукцію, вихід на нові ринки). У плануванні виділяються напрямки: науково-технічний, науково-технічна проблема (тема). Вони можуть бути перспективними і поточними (річними). При плануванні інновацій повинні бути дотримані такі основні принципи, як перспективність, безперервність, комплексність і програмно-цільовий принцип планування. Дотримання останнього принципу особливо важливо при розробці великих науково-технічних і військово-технічних програм та інноваційних проектів, коли кінцеві результати багато в чому залежать від складності і взаємозумовленості внутрішньогалузевих і міжгалузевих зв'язків [257, с. 198].

На нашу думку, до числа найважливіших елементів інноваційної діяльності підприємств (організацій) оборонної промисловості відноситься тематичне планування НДДКР. Загальновизнано, що дане планування, як мінімум, має вирішувати такі завдання:

- визначення напрямків НДДКР;

- оцінка науково-технічного рівня тих, що входять у портфель держзамовлень;

- визначення пріоритетів тих, що входять у портфель державного оборонного замовлення (ДОЗ);

- укрупненого визначення основних техніко-економічних і військово-технічних параметрів, що входять до тематичного плану.

На наш погляд, при тематичному плануванні слід також приділяти увагу виявленню та аналізу факторів, що впливають на формування тематики. Необхідно зважувати технічні та комерційні ризики, розраховувати оптимальний розподіл ресурсів і не нехтувати маркетинговими дослідженнями.

Як орієнтир наведемо блок-схему формування тематичного плану науково-дослідними підрозділами оборонних підприємств.

Алгоритм планування інновації за конкретною темою (напрямком) включає наступні стадії (етапи):

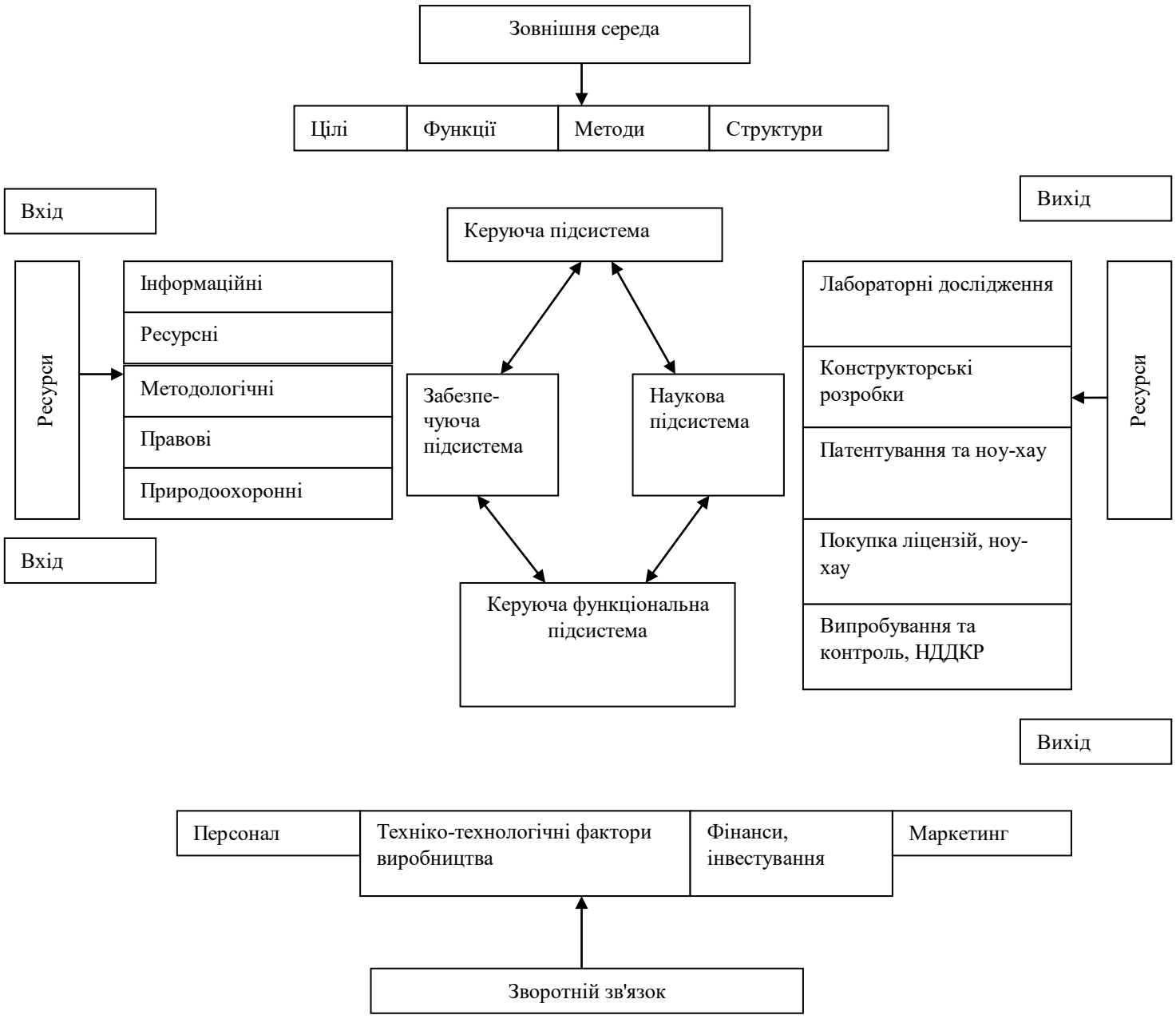

Рис. 2.1. Загально концептуальна модель програмно-цільового методу планування державного оборонного замовлення

- оцінка можливостей розвитку підприємства, виходячи з обраної стратегії і наявних економічних ресурсів;

- виявлення перспективної потреби у нововведеннях і науково-технічних розробках;

- вибір цілей дослідження і найкращого варіанта рішення проблеми;

- оцінка ймовірності інноваційного ризику;

- складання тематичного плану і його реалізація.

У цьому комплексі робіт найважливішим є визначення потреб в інноваційних розробках зі створення нових видів ОВТ. Від правильного визначення такої перспективної потреби багато в чому залежать обґрунтованість портфеля ДОЗ, ефективність планів (довгострокових, річних) нововведень, можливість забезпечення намічених темпів розвитку оборонних підприємств (фірм, компаній), досягнення кінцевих стратегічних цілей [267, с.79].

Для підприємств (організацій) оборонної промисловості потреба в створенні інноваційної продукції формується під впливом різних факторів: ринкових умов, замовлень споживачів, особливостей геополітичної і воєнно-стратегічної обстановки в світі.

Спочатку більш докладно зупинимося на деяких (основних) аспектах сучасної міжнародної військово-стратегічної обстановки, яка об'єктивно диктує необхідність розширення з нашого боку нових науково-технічних розробок, особливо в області ракетно-ядерної зброї та систем.

США замість старої стратегічної системи ядерної балістичної зброї («концепція ядерного стримування») сьогодні шаленими темпами розгортає нову стратегічну неядерну ударну систему («концепція так званої відплати») для ведення безконтактних війн шостого покоління. Завершення розгортання Америкою практично всіх новітніх військових систем припадає на 2016 рік. Сюди входить [155, с.131]:

- перехід на космічне управління;

- розгортання стратегічного аеродинамічного угруповання;

- активне будівництво нових субмарин, будівництво яких було припинено після розпаду СРСР;

- модернізація існуючих із заміною балістичних ракет на крилаті;

- розгортання високоточної зброї, в першу чергу крилатих ракет, в кількості понад 100 000 штук морського, повітряного і наземного мобільного базування;

- створення (для оснащення високоточної зброї) ядерних боєзарядів потужності глибокого проникнення для ураження командних пунктів і ракетних шахт;

- прийняття на озброєння різних видів «несмертельної» зброї, в тому числі і психотропної;

- розгортання бомбардувальників-невидимок В-2 [260, с.59].

Нова мобілізаційна економіка. Нова, абсолютно чітка і жорстка військова доктрина, доведена до всіх як ядерних, так і неядерних держав:

- надшвидкодіюча автоматична система оповіщення про нанесення удару по шахтах, командних пунктах. Удар по перших п'яти шахтах повинен призводити до автоматичного масованому удару всіма ядерними силами;

- система раннього попередження про появу крилатих ракет у районах дислокації полків і найважливіших стратегічних об'єктів;

- локальна (об'єктна) скорострільна автоматична зброя захисту ракетних шахт і командних пунктів управління від крилатих ракет;

- багатоярусний захист старту ракет спеціальними ракетами «захист старту» з повним набором від помилкових пусків, різновисотних димових завіс і пасток до надпотужних генераторів перешкод і підривів ядерних зарядів тактичних ракет на великій висоті над місцем старту. Ракети повинні розганятися безперешкодно, чого б це не коштувало;

- протисупутникові ракети для знищення космічного низькоорбітального угруповання або його нейтралізації, контейнери з мільйонами сталевих кульок на зустрічних орбітах, спеціальний космічний дим, іоносферні генератори та інше;

- дешеві системи засліплення противника, вбудовані в системи протиповітряної оборони (ППО), сотні дешевих помилкових цілей для засвічення радарів у кожного об'єкта;

- максимально можлива модернізація старих ракет з метою продовження їх ресурсу [34, с. 18].

Розробка нового покоління невразливих ракет, багатоголових або

малорозмірних одноголових, мобільних або шахтного базування, в надзахищених шахтах або підводного, повітряного старту, з балістичною траєкторією польоту або стратосферною, з активним захистом або активним маневруванням ракет і боєголовок на всій траєкторії польоту до цілі, з ракетами-невидимками, оснащеними плазмовими генераторами або з новітніми генераторами перешкод, – це повинні вирішувати фахівці. Виходячи з наведених положень, випливає аргумент на користь необхідності науково-обґрунтованого варіанту планування, розміщення і реалізації ДОЗ на нову військову продукцію. Державне оборонне замовлення – це є правовий акт, який передбачає поставку для державних потреб озброєння і військової техніки, боєприпасів, іншого військового майна з метою підтримки необхідного рівня обороноздатності і безпеки держави та забезпечення військово-економічного співробітництва із зарубіжними країнами відповідно до вітчизняного законодавства та міжнародних договорів .

Для нашого дослідження найважливішим з них є серійне виробництво і поставки ОВТ для Збройних сил. Нормативно-правове регулювання виконання ДОЗ здійснюється відповідними юридичними документами. Встановлені загальні правові та економічні засади, порядок формування, розміщення, фінансування і виконання ДОЗ, що включає в себе:

- поняття «державне оборонне замовлення», «державний замовник», «головний виконавець», «державний контракт»;

- основні вимоги до виконавця ДОЗ;

- основні функції замовника;

- порядок матеріально-технічного забезпечення і стимулювання ДОЗ [71, с. 23].

Планування і розміщення ДОЗ зараз здійснюється двома способами:

а) традиційним (через виконавців), тобто без посередників;

б) через державну контрактну систему.

ФЦП з оборонної тематики це є ніщо інше, як портфель інноваційних проектів. І ними необхідно управляти: за програмними цілями; за витратами (метод контролю за рівнем витрат); за відхиленнями. Тільки в єдності застосування

цих методів можливо домогтися ефективного управління інноваціями в ОПК.

В рамках виконання державної цільової програми, особливо зі створення нових зразків ОВТ, які повинні поступово надходити в Збройні сили України, значною мірою підвищиться ступінь їх технічної активності. Але реалізація цих програм, на наш погляд, буде утруднена. І справа не тільки в можливому недофінансуванню і браку економічних ресурсів. Великі негативні наслідки таїть у собі приватизація оборонних галузей промисловості.

Підсумком таких дій є істотне зменшення частки держави на підприємствах, що мають державні пакети акцій, і як наслідок – втрата державного контролю за діяльністю важливих об'єктів промисловості. Порушення з боку представників державних органів в основному виражалися в зловживанні посадовими повноваженнями в інтересах комерційних структур з метою отримання особистої вигоди.

В результаті застосування для підприємств оборонної промисловості механізму штучного банкрутства на вигоду зацікавлених осіб руйнувалися цілком успішні виробництва, а самі підприємства та їх активи уводились з-під контролю держави. При цьому в ряді випадків ініціаторами штучного порушення справ про неспроможність підприємств оборонної промисловості виступали не тільки комерційні структури, але також відомства і організації.

Висновок зі сказаного напрошується один: оборонній промисловості завдано відчутної шкоди. Приватизація не вирішила завдання збереження науково-виробничого потенціалу оборонної промисловості і, отже, знизила рівень забезпечення ЗС сучасним озброєнням і технікою та управління інноваційними процесами [123, с.137].

Разом з тим, на нашу думку, не слід упиватися досягнутими успіхами. Потрібно рішуче відновлення системи замовлень озброєння та військової техніки для потреб оборони. Наші міркування з цього приводу зводяться до наступних положень:

1. Державні агентства та відомства повинні стати аналітичними центрами, що забезпечують Генеральний штаб, головні командування необхідною

інформацією, яка повинна лягати в основу програм озброєння Збройних сил. А самі програми повинні мати ранг законодавчого акту. І затверджуватися навіть не Указом Президента України або постановою Уряду та Законом України. Відповідно до цих програм повинні формуватися і розділи оборонного бюджету.

2. Далі необхідне організаційне зміцнення управлінь-замовників видів Збройних сил і родів військ. Перш за все, створення у військових академіях факультетів з підготовки офіцерів для управлінь-замовників і військових представництв Міністерства оборони зі спеціалізованою програмою підготовки, адаптованої до специфіки роботи з оборонною промисловістю.

3. Необхідно розширення підготовки військових економістів для контролю оборонного замовлення. Не тільки у Військовій фінансово-економічній академії, а й у Військово-фінансовому училищі, а також у Військовій академії тилу і транспорту (можливо і в інших вузах). Економікою військового замовлення повинні займатися професійні економісти. Відповідно повинні бути укріплені і укрупнені фінансово-економічні відділи управлінь-замовників. У них повинні бути не тільки підрозділи, які контролюють поточне фінансування оборонного замовлення, а й аналітичні підрозділи, які відстежують стан справ оборонних галузей промисловості, здатні оцінювати підприємства і галузі промисловості до виконання оборонного замовлення.

4. Крім того, необхідні розробка і законодавче затвердження спеціального правового акта, що детально визначає порядок оформлення, розгляду, узгодження і затвердження контрактів на поставку продукції за Державним оборонним замовленням. Там же має бути детально розписано, як застосовується оборонна продукція, як вона оплачується, як перевіряється правильність витрачання підприємствами грошових коштів, що надійшли для оплати оборонної продукції. У документі повинні бути наведені типові форми всіх документів, які повинні оформлятися при укладанні контрактів і при прийомі продукції від підприємств. Також у цьому документі повинен бути детально регламентований порядок залучення головними виконавцями субпідрядників до робіт за Державним оборонним замовленням. Неодмінною умовою створення озброєння та військової

техніки повинні бути конкурсні умови розробки.

5. Головною метою при вирішенні даного питання повинне бути створення такого механізму замовлень і поставок озброєнь і військової техніки, який забезпечив би максимальну ефективність витрачання фінансів. При цьому Збройні сили повинні отримувати тільки ті озброєння і військову техніку, які відповідають всім вимогам сучасної війни. На перше місце має ставитися критерій «вартість + ефективність».

6. Також має бути максимально знижено вплив лобістських груп при прийнятті рішень про розробку і постановку на виробництво ОВТ шляхом персональної відповідальності керівництва управлінь-замовників та осіб, які підписують акти прийому техніки на озброєння, за поставки їх у Збройні сили неналежної якості.

Ми переконані в тому, що продукція оборонної промисловості повинна реалізовуватися, перш за все, в рамках єдиного оборонного замовлення, при посередництві директора (керуючого органу ДОЗ у системі оборонної промисловості). Тільки в цьому випадку можна домогтися поєднання інтересів як замовника, так і виробника. Саме питання підтримки високої бойової готовності армії та флоту дозволяють державі зобов'язувати підприємства оборонної промисловості у випуску нової військової продукції, необхідної для Збройних сил.

Отже, у галузі оборонної промисловості і Збройних сил головна увага повинна зосередитися на плануванні інноваційних процесів, на виробництві та забезпеченні новими зразками озброєння і військової технікою, формування єдиного оборонного замовлення, яке повинно бути виведене зі сфери діяльності командування всіх видів і родів військ. Це повинно дозволити практично реалізувати єдину військово-технічну і цінову політику, скоротити типажі розроблюваних ОВТ, проводити об'єднання конкурсів і створювати умови для переходу на єдину систему технічного оснащення армії і флоту [189, с.122].

Важливим елементом інноваційного механізму, що забезпечує ефективність управління і в кінцевому рахунку успіх інноваційної діяльності підприємств (організацій) оборонної промисловості, є фінансування [18, с. 65]. В економічній

науці і практиці склалася досить чітка і ясна класифікація інвестиційних ресурсів, використовуваних при фінансуванні інновацій. За формою фінансування виділяються [29]:

а) пряме фінансування (прямі джерела: бюджетні (державні і регіональні кошти); позабюджетні фонди; власні кошти підприємств (організацій); спеціальні фонди, інноваційні іноземні кредити та ін.);

б) непряме фінансування (непрямі джерела: податкові пільги; податкові кредити; кредитні пільги та ін.). За рівнем управління джерела фінансування інновацій діляться на:

а) національні (держбюджет, позабюджетні фонди, спеціальні фонди, позикові кошти, кредити тощо);

б) галузеві (галузеві та міжгалузеві позабюджетні фонди, залучені кошти, бюджетні та банківські кредити та ін.);

в) регіональні (регіональний, обласний, місцевий бюджет, частково державний бюджет, кредити, інноваційні інвестиції тощо);

г) інституційні (підприємств, організацій – власні кошти, бюджетні кошти, позабюджетні фонди, кредити, кошти ФПГ та ін.). Структурно основні джерела інвестицій в українську економіку можна представити у вигляді схеми [29].

Об'єктами бюджетного фінансування в інноваційній діяльності є: 1) пріоритетні напрями науково-технічного прогресу; 2) цільові бюджетні фонди; 3) сектори науки, провідні фундаментальні і пошукові дослідження [224, с. 81]. За пріоритетними напрямами науково-технічного прогресу з державного бюджету фінансуються комплексні державні інноваційні програми, державні науково-технічні та міжнародні програми.

В основному за рахунок державного бюджету фінансуються сектори науки, провідні фундаментальні і пошукові дослідження, до яких відносяться академічний і вузівський сектори науки, державні наукові центри і державні комплексні науково-дослідні та проектно-конструкторські інститути [39, с.44].

Оскільки межі нашого дослідження визначені рамками виробництва інноваційної продукції в оборонній промисловості і поставками її до Збройних

сил, тому для нас важливим питанням є аналіз проблем військового бюджету і фінансування оборони. І особливе значення в рамках постановки даного питання набуває посилення фінансування державного оборонного замовлення.

З нашої точки зору, під військовим фінансуванням розуміється фінансове забезпечення з коштів державного бюджету потреб військової організації держави, до складу якої входять Збройні сили, інші військові формування, оборонна промисловість та інші організаційно-економічні структури, пов'язані з виробництвом продукції (послуг) військового призначення. Фінансування ж оборони – є тільки фінансове забезпечення Збройних сил. Звідси випливає: оборонний бюджет є складовою частиною військового бюджету.

Військовий бюджет являє собою цілеспрямований фонд грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні держави і призначених для фінансового забезпечення військової організації країни. Оборонний бюджет включає в себе цільові статті витрат державного бюджету. До них відносяться:

- грошове забезпечення військовослужбовців;
- грошове утримання цивільного персоналу;
- забезпечення особового складу;
- бойова підготовка і матеріально-технічне забезпечення військ;
- науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;
- закупівля ОВТ, продукції військово-технічного призначення і майна;
- ремонт ОВТ, продукції військово-технічного призначення і майна на підприємствах;
- будівництво спеціальних та інших об'єктів;
- утримання військових освітніх установ;
- мобілізаційна підготовка, резервів, військові збори;
- забезпечення військовослужбовців, які звільняються з військової служби та ін. [123, с.137].

Крім того, Міністерство оборони України є одержувачем фінансових коштів з інших розділів державного бюджету (наприклад, у розділі «Соціальна політика» – кошти, що йдуть на пенсійне забезпечення військовослужбовців; за розділом

«Проведення військової реформи» – кошти, що йдуть на реорганізацію Збройних сил). Кожна цільова стаття розділу «Національна оборона» має кілька видів.

Загальну характеристику методів державного регулювання інноваційних процесів в оборонній промисловості доповнимо конкретними стимулювальними заходами, які необхідно вживати державі в сучасних умовах.

1. В якості одного з головних резервів фінансування військових НДДКР необхідно розглядати підвищення ефективності використання ресурсів, які виділяються шляхом реструктуризації й обмеження тематики НДДКР, яка продовжує, на думку фахівців, залишатися надмірною. Економічно стимулювати треба тільки перспективні наукові дослідження в області створення інноваційної оборонної продукції, часом пов'язані з ризиками.

2. З метою економічного стимулювання ДОЗ на нові види ОВТ Урядом України можуть передбачатися такі заходи:

- виділення асигнувань за рахунок державного бюджету на будівництво та реконструкцію підприємств оборонної промисловості, оснащення їх сучасним обладнанням, освоєння нової техніки, технології та конструкційних матеріалів;

- гарантування фіксованого рівня рентабельності (не більше 22–25%) за видами оборонної продукції (робіт, послуг), що забезпечує створення стійкої фінансової бази для виробничого, науково-технічного і соціального розвитку оборонних підприємств;

- забезпечення щоквартальної індексації асигнувань, що виділяються для оплати ДОЗ за рахунок коштів державнго бюджету в зв'язку з інфляцією;

- поетапне (поквартальне) авансування робіт з виконання ДОЗ в розмірі 40% його вартості;

- звільнення головного виконавця ДОЗ від сплати мита на обладнання й іншу продукцію, яка не виробляється вітчизняною промисловістю, але необхідна для технічного переоснащення військового виробництва;

- включення вартості сировини, матеріалів, комплектуючих виробів у ціну кінцевої військової продукції, виходячи з рівня цін на момент видачі авансу за виконані роботи по ДОЗ.

3. Безсумнівно, теоретичний і практичний інтерес представляє питання ціноутворення на військову продукцію. Як відомо, в ціні схрещуються економічні інтереси всіх верств суспільства, всіх сфер, галузей економіки, регіонів країни. Ціни повинні бути такими, щоб виключити саму можливість різної вигідності виробництва продукції, наслідком якої стають диспропорції. Це в повній мірі відноситься і до цін військових товарів, вироблених за ДОЗ.

Загальні теоретичні основи визначення нижньої і верхньої меж договірної ціни такі.

На особливу увагу заслуговує облік економічних інтересів розробників і споживачів нововведень при ціноутворенні.

В умовах нерозвиненого ринку методи визначення ціни науково-технічної продукції повинні базуватися на співвідношенні нормативу ефективності (прибутковості) у споживача і нормативу рентабельності у розробника.

Нижня межа договірної ціни нововведення визначають за формулою:

$$Ц_{min} = C (1 + P_{min} / 100) + Ц_к, \qquad (2.1.)$$

де С - витрати на створення нововведення, включаючи його правову охорону, за вирахуванням послуг сторонніх організацій;

P_{min} - мінімальний рівень рентабельності у розробника;

$Ц_к$ - сума договірних цін на продукцію (послуги) сторонніх організацій.

Верхня межа договірної ціни обмежується обсягом прибутку, очікуваної від нововведення у споживача,

$$Ц_{max} = \Sigma \, П_t A_t \qquad (2.2.)$$

де $П_t$ (- питома очікувана або гарантований прибуток споживача в t - му році;

A_t - обсяг застосування нововведень в t - му році;

При встановленні остаточної договірної ціни нововведення узгоджується частка розробника в прибутку L:

$$Ц_Д = \Sigma \, L П_t A_t, \qquad (2.3.)$$

Частка розробника не може бути менше нижньої межі ціни і залежить від науково-технічного рівня нововведення, ступеня його технічної готовності та надійності правової охорони.

З переходом до розвиненого ринку з властивою йому вільною конкуренцією рівень ціни буде визначатися переважно співвідношенням попиту і пропозиції. Однак і в цих умовах ціни встановлюються на основі зіставлення техніко-економічних параметрів, які забезпечуються інновацією, з тими, що досягаються при функціонуванні однорідних або замінних об'єктів.

Дана методика, в загалом, може бути застосована і для визначення договірної ціни на військову продукцію, з тією лише різницею, що покупцем ОВТ є в основному Збройних Сил України (тут виключається експорт), а вони як правило знаходяться на державному бюджетному фінансуванні і не можуть самі собі заробити кошти, щоб заплатити за оборонну продукцію стільки, скільки запросить завод-виготовлювач. [266]

Як відомо, цін, які б задовольняли всіх, не було .і чи вони можливі. Це потрібно мати на увазі. Тому для досягнення реального економічного рівності між замовником і виробників! потрібно щоб відхилення ринкової ціни від ціни виробництва кінцевої військової продукції були незначними. У цих відхиленнях повинні враховуватися галузеві особливості оборонної промисловості, специфіка споживачів його товару та ін. А значить, треба підвищувати стимулюючу роль ціни на оборонну продукцію за допомогою прийняття певних заходів з боку держави:

- для галузей ОПК держава повинна гарантувати відносно стабільні ціни на енергоносії, сировину і матеріали;

- держава має право прийняти пільгове оподаткування (ПДВ, на прибуток), що значно впливатиме на величину ціни ОВТ;

- на окремі види військової продукції держава повинна встановлювати фіксовані ціни як основи стабільної (оптимальної) рентабельності підприємств оборонної промисловості;

- на продукцію подвійного призначення і в експортному виконанні підприємства самі повинні встановлювати ціну. Цим вони в якійсь мірі заповнять витрати в зв'язку з встановленням більш низьких цін на інші види ОВТ.

4. Важлива роль в економічному стимулюванні інновацій в оборонної

промисловості належить матеріального заохочення авторів науково-технічних і військово-технічних рішень, а також осіб, які сприяють успішній реалізації цих рішень. Система матеріального заохочення, на наш погляд, повинна передбачати (цифри нами запропоновані як орієнтовні):

- оплату праці працівникам усіх категорій в галузях оборонної промисловості вище в 1,5-2 рази, ніж в середньому в промисловості;

- виплату патенто утримувачам винагороди авторам в розмірі 40-50%, а особам, що сприяли в розробці, освоєнні і реалізації винаходів, створення нових зразків ОВТ, в розмірі 30-40% посадового окладу; видачу премій за розробку високоякісної, конкурентоспроможної техніки і технології, за випуск інноваційної військової продукції, яка не знає аналогів в світі в розмірі 10-15% прибутку, щорічно одержуваної від її продажу;

- введення пільг щодо прибуткового податку для винахідників, проектувальників, конструкторів, вчених і авторів новітніх видів ОВТ;

- облік авторської винагороди як винагороди за працю при визначенні розміру пенсії.

Всі питання, пов'язані з посиленням економічної ролі держави в стимулюванні інноваційної діяльності в оборонної промисловості, повинні знайти відображення в нормативно-правових актах [304]. Правда, особливої необхідності в кардинальній зміні юридичної основи організаційного механізму інновацій немає. Але, разом з тим, ми відзначаємо, що соціальні проблеми в галузі управління інноваціями в оборонної промисловості вимагають свого негайного вирішення. А це значить, необхідні доповнення, доопрацювання, уточнення до чинного законодавства з інновацій, а можливо і прийняття низки спеціальних нормативно-правових актів, які безпосередньо стосуються інноваційної діяльності оборонної промисловості.

Висновки до другого розділу

1. Зазначено, що на відміну від взаємозв'язків в природі усі види і форми стосунків, що виникають в суспільстві між індивідами і їх об'єднаннями, є

громадськими або соціальними. За допомогою права держава покликана регулювати існуючі громадські стосунки. Основна мета такого регулювання - зробити їх підконтрольними і керованими. Правові стосунки традиційно визначають як громадські стосунки, врегульовані правом. Правовідношення у своїй суті це "результат дії правової норми" або "форма її реалізації". Право регулює не увесь комплекс існуючих громадських стосунків, а лише найбільш принципові стосунки, що мають істотне значення для інтересів держави, суспільства, нормальної життєдіяльності людей. Це, передусім, стосунки влади і управління, власності, соціально-економічного пристрою, прав і обов'язків громадян, забезпечення громадського порядку, а також трудові, майнові і деякі інші стосунки.

Визначено, що правовідношення - це громадське відношення, що охороняється державою, виникає, як правило, внаслідок дії норм права на поведінку людей і що характеризується наявністю суб'єктивних прав і юридичних обов'язків у його учасників. Організаційно-правові механізми державного регулювання громадських стосунків повинне будуватися з урахуванням інтересів як усього суспільства (тобто публічних інтересів), так і приватних інтересів окремих індивідів. В той же час, існують певні види стосунків, в регулюванні яких переважають публічні інтереси, і один з таких видів - правовідносини у сфері оборонної промисловості. Мета державного регулювання розвитку оборонної промисловості стосунків – задоволення державних (публічних) інтересів по забезпеченню безпеки держави. Як вже було відмічено, розвиток оборонної промисловості входить до складу державного сектора економіки, є особливим об'єктом державної власності і в цій якості піддається державному регулюванню (управлінню) з боку уповноважених органів державної влади.

2. Обґрунтовано, що організація оборони країни є одним з найважливіших напрямків діяльності держави, в рамках якого здійснюється державне регулювання розвитку оборонної промисловості. У той же час оборонна промисловість необхідно розглядати не тільки як інструмент реалізації

оборонних функцій держави, а й як частина державної власності (державного майна), що використовується в публічних інтересах. Оскільки все майно оборонної промисловості, закріплене за державними підприємствами на праві господарського відання або оперативного управління, знаходиться у державній власності, всі доходи від його використання надходять до державного бюджету.

Зазначено, що фінансові правовідносини неоднорідні. Серед них виділяють організаційні (процедурні) і матеріальні правовідносини. До матеріальних належать ті відносини, в рамках яких відбувається безпосередня передача грошових коштів від одних суб'єктів в розпорядження інших. Організаційними або процедурними відносин є такі правовідносини, які спрямовані на організацію, планування руху грошових коштів, а також ті, які виникають в процесі встановлення порядку розподілу фінансових ресурсів держави та контролю за їх використанням. Але в обох випадках можна говорити про те, що фінансові правовідносини завжди виникають з приводу грошових коштів. Не дивлячись на те, що в юридичній літературі є певні розбіжності, що стосуються окремих особливостей фінансових відносин, визначення поняття фінансових правовідносин в більшості робіт, присвячених фінансовому праву, практично збігається.

3. У той же час, правовідносини між уповноваженим державним органом, що здійснює повноваження власника від імені держави, і підприємством оборонної промисловості, що виникають з приводу управління господарською діяльністю останнього, також можуть мати майновий характер, але це не змінює їх адміністративно-правової приналежності [232, с.89]. Наприклад, правовідносини при створенні підприємства оборонної промисловості і наділення його певним майном відносяться до сфери адміністративного управління, не дивлячись на те, що їх предметом є також майно. Визначальною ознакою в даному випадку буде те, що ця діяльність здійснюється в рамках державного управління, а не її майновий характер. Таким чином, необхідно розрізняти майнові відносини, що складаються при реалізації функцій адміністративного управління і в процесі фінансової діяльності держави.

Зазначено, що серед структур, що забезпечують ефективну організацію інноваційної діяльності на підприємствах оборонної промисловості, є інтегровані програмно-цільові структури. Вони включають два різновиди - централізовану (програмно-лінійну) і координаційну. Останні, зазвичай виникають в рамках лінійно-функціональних структур, в зв'язку зі створенням в них координаційних органів. Якщо число координаційних зв'язків зростає, ефективним виявляється модифікування програмно-цільових структур координаційного типу в матричні організаційні структури, які поєднують у собі переваги лінійно-функціональних програмно-цільових структур. Застосування програмно-цільових структур централізованого типу виправдовують себе при реалізації великих інноваційних проектів, що виходять за рамки окремого підприємства оборонної промисловості. Такі, наприклад, програми розвитку ядерної енергетики, створення нових ракет ядерної зброї, розвитку космічних досліджень в мирних і військових цілях, створення нових поколінь озброєння та військової техніки (ОВТ) та ін.

Одним з важливих елементів інноваційної діяльності організаційних структур оборонної промисловості є планування. Планування інновацій, на наш погляд, є процес вибору цілей і розробки відповідно до них програм, орієнтованих на кінцеві результати (прибуток, нову продукцію, вихід на нові ринки). У плануванні виділяються напрямки: науково-технічне, науково-технічна проблема (тема). Воно може бути перспективним і поточним (річним). При плануванні інновацій повинні бути дотримані такі основні принципи, як перспективність, безперервність, комплексність і програмно-цільовий принцип планування. Дотримання останнього принципу особливо важливо при розробці великих науково-технічних і військово-технічних програм та інноваційних проектів, коли кінцеві результати багато в чому залежать від складності і взаємозумовленості внутрішньогалузевих і міжгалузевих зв'язків.

РОЗДІЛ 3
ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

3.1. Особливості формування державного оборонного замовлення в Україні

Державне оборонне замовлення формується і реалізується в рамках Постанови Кабінету Міністрів України «Питання державного оборонного замовлення» від 27 квітня 2011 р. №464 і потім доповнюється рядом нормативних документів. З його допомогою можна впливати на організацію приватних виробничих процесів, розвивати конкуренцію між виробниками і підвищувати конкурентоспроможність економіки в цілому.

Контрактну систему потрібно розглядати не як одноразовий акт купівлі-продажу. Насправді це організаційно складний соціально-економічний процес впливу держави на розподіл коштів виробництва, на підвищення ефективності та конкурентоспроможності, на здійснення структурної перебудови. Економіко-договірні зв'язки об'єднують в інтегрований комплекс не тільки приватний сектор і державу, але в рівній мірі вони безпосередньо використовуються і всередині державного сектора [37, с.154]. Урядові відомства можуть розміщувати замовлення всередині власних установ, лабораторій або дослідницьких центрів, що надаються одним відомством іншому відомству на основі контрактів.

Державне замовлення покликане забезпечити формування ринку державних закупівель та поставок. Поставка розглядається як форма організованих договірних відносин між товаровиробником (постачальником) і споживачем (покупцем) готових для використання товарів і послуг.

Відсутність жорсткого зв'язку між витратами і результатами, а також конкурентного середовища в господарському середовищі ВПК усуває потужний фактор економічного стимулювання на мікрорівні, роблячи

підприємства та їх персонал незацікавленими в технічних і технологічних інноваціях, розвитку продукту, підвищенні його конкурентоспроможності.

У той же час закріплення підприємств – розробників і виробників, за конкретними замовниками дозволяло економити на трансакційних витратах, що є перевагою адміністративно-командної системи управління замовленнями. Формально ця функція держави усувала структурну надмірність у оборонній промисловості. На мікроекономічному рівні гарантоване рішення для підприємств питань постачання і збуту забезпечувало їм планові рівні доходів і рентабельності, які не завжди відповідали якості виконання замовлень і економічній ефективності результатів договірної роботи [28, с.75].

При цьому регулювання фінансових потоків лише формально перебуває в його владі. У повному обсязі зберігаються лише планувальні, погоджувальні і контролюючі функції [102, с. 105]. Причому фінансова сторона аспекту узгодження і контролю не представляє серйозних труднощів, оскільки ціни на продукцію, комплектуючі вироби і матеріали, а також роботи і послуги з реалізації держзамовлення фіксовані і легко екстраполюються на майбутні періоди, оскільки інфляція в явному вигляді відсутня.

Представники всіх напрямів і течій сучасної економічної науки сходяться в тому, що безумовною функцією держави є встановлення і підтримання економічної «рівноправності», єдиних для всіх господарюючих суб'єктів, включаючи держзамовників, правил ринкової «гри». Розбіжності в думках наступають лише при визначенні масштабів державної діяльності, в тому числі при формуванні ДОЗ. Прийнято вважати, що в змішаній економіці держава покликана усувати недоліки, внутрішньо властиві ринковому механізму: неефективність використання ресурсів, інформаційну асиметрію і небажання приватного бізнесу створювати суспільні блага. «Стабілізуюча макроекономічна політика» – нововведення XX століття, породжене сумно відомою нестабільністю ринкової економіки. У 80-ті і 90-ті роки у відповідь на нестійкість і ексцеси 70-х років були прийняті альтернативні стратегії дій – «програмування» емісії та / або інфляції і «правила Тейлора», які погоджують

інфляцію з приростом ВВП.

Відзначаючи відому проблему оцінки ступеня державного регулювання економіки, необхідно відзначити, що при переході від адміністративно-командної моделі до ринкової (змішаної) в нашій країні роль державного оборонного замовлення змінюється. З системоутворюючого фактору досягнення макроекономічної рівноваги він трансформується в один із факторів підтримки цієї рівноваги, специфічний інструмент бюджетно-фінансової, кредитно-грошової і фіскальної політики уряду [258, с. 85].

Виконуючи регулюючу функцію, ДОЗ у даний час надає ринковій економіці додаткову стабільність. Однак необхідно відзначити, що регулююча функція ДОЗ досягне своєї мети, якщо управління замовленнями буде ефективним, адаптованим до нових економічних умов. В даний час ці умови зумовлюють для замовника втрату безумовної пріоритетності військових замовлень і зміщення обмежень з науково-виробничої сфери у сферу фінансову. Формування недержавного сектору оборонної промисловості веде до виникнення передумов для появи протилежних економічних інтересів у традиційних учасників військових замовлень. Це змушує держзамовників переглядати сформовані методи і форми управління замовленнями як на етапі їх планування, так і на етапі реалізації програмних документів.

В умовах ринкових відносин, незалежно від обраної моделі економічного розвитку, держава відмовляється від прямого (шляхом встановлення обов'язкових завдань промисловим підприємствам) управління виробництвом і розподілом товарів (за винятком сектора унітарних підприємств) і передає право формування цінової політики ринковому механізму. Однак цей механізм не працює в ситуації монополізму виробника або замовника. Саме тому одним із основних завдань держави стає антимонопольне регулювання як необхідна умова ефективного розвитку.

Відповідно, конкурсне розміщення ДОЗ там, де це можливо, – необхідний елемент такого державного регулювання. Однак будь-який конкурс малоефективний, якщо йому не будуть передувати маркетингові дослідження

ринку потенційних виконавців держзамовлення та їх економічний аналіз. До використання маркетингу замовником змушує ряд обставин, серед яких можна виділити такі чинники – можливості бути реалізованим і ефективності замовлення.

Найбільш успішні сучасні вітчизняні підприємства використовують маркетингову концепцію у своїй діяльності, в тому числі і на ринку військових замовлень. У той же час впровадження маркетингу в діяльність замовника поки не знайшло достатнього відображення, що вносить у систему замовлень істотні недоліки. Труднощі перехідного періоду, які поставили багато оборонних підприємств на межу виживання, можуть на якийсь час знизити гостроту економічних протиріч у ринкових суб'єктів – замовників і головних виконавців. У цих умовах доцільним, як показує світовий досвід, є формування конкурентного середовища серед потенційних підрядників і формування ефективної контрактної системи. Відомий Ю. Г. Кальниш висловив припущення, що витратний механізм є «основним законом планової економіки» [149, с. 33]. Дана гіпотеза посилюється при механічній заміні планових відносин ринковими, що має місце в даний час. При нерозвиненій інституційній інфраструктурі ринку, в тому числі ринку державних (військових) замовлень, гіпотеза Ю. Г. Кальниша перетворюється в свою протилежність, що призводить до мінімізації довгострокових інвестицій в національне господарство, в тому числі оборонну промисловість [148, с. 37].

Механічне руйнування недостатньо ефективної, але досить стійко функціонуючої системи замовлень породило для військового замовника ряд проблем, пов'язаних зі зміною ролі і місця ДОЗ у сучасній соціально-економічній системі. Зміна інституційного середовища обумовлює для замовника необхідність застосування нових методів управління, формування нових організаційних структур управління. Для цього «командні» методи управління замовленнями повинні доповнюватися економічними методами. Одним із напрямків підвищення ефективності функціонування Збройних сил України і системи зв'язку є впровадження в діяльність військового замовника

методологічних основ науково обґрунтованого управління державним оборонним замовленням техніки.

Сучасний етап військового будівництва в Україні висунув ряд масштабних завдань, одне з яких полягає в своєчасному оснащенні армії та флоту ефективним озброєнням і військовою технікою (ОВТ) в умовах формування в країні ринкових відносин і регульованої економіки. Це завдання неможливо вирішити без докорінної перебудови всієї системи розробки, виробництва, ремонтів тощо ОВТ (системи замовлень), привівши її у відповідність до вимог часу. Це визначається, по-перше, формуванням ринкових відносин, в сферу яких активно втягуються підприємства оборонної промисловості і Збройні сили України; по-друге, інертністю і низькою результативністю нині діючого господарського механізму, його слабким зв'язком з військово-економічними відносинами, що визначають процес перетворень.

Основною метою системи замовлень військової техніки, в тому числі і техніки зв'язку, є забезпечення і підтримання технічної оснащеності наших Збройних сил при заданих ресурсах на рівні необхідної або розумної достатності для відбиття агресії ззовні. Для досягнення цієї мети вкрай важливо правильно намічати найближчі і наступні цілі розвитку державного оборонного замовлення, обґрунтовано визначати потреби в створенні нових зразків, коректно формулювати для них нормативи показників якості. Зважаючи на значну вартості розробки і виробництва техніки зв’язку і значної тривалості її життєвого циклу, помилкові рішення при виборі напрямків у розвитку державного оборонного замовлення і їх технічної реалізації можуть призвести до великих втрат, як часових, так і витрачених фінансів.

Правильне визначення цілей розвитку та створення техніки зв’язку можливе лише шляхом зіставлення потреби Збройних сил України з можливостями промисловості і узгодження цілей і ресурсів. Відповідно до цього завданням системи державного оборонного замовлення є забезпечення планомірної, цілеспрямованої та узгодженої роботи всіх учасників процесу

створення техніки в інтересах досягнення поставлених цілей.

Система державного оборонного замовлення, що діяла до 1991 року, була, перш за все, орієнтована на:

- командно-адміністративний механізм прийняття рішень і управління їх реалізацією в рамках директивних планів і урядових постанов через відомчі структури оборонних галузей промисловості при безумовній обов'язковості планів і держзамовлення;

- стабільність і відносну достатність асигнувань на розробку, виробництво і закупівлю зразків державного оборонного замовлення, їх централізоване бюджетне виділення і відомчий розподіл між виконавцями відповідно до потреб у витратах, дотування «умовно збиткових» підприємств, розірваність цін і витрат, відсутність реальної економічної самостійності підприємств розробників та виробників ТЗ;

- першочергове виділення потужностей і фондів на розробку і виробництво державного оборонного замовлення, розвиток потужностей, підтримку мобілізаційної готовності за рахунок централізованих капіталовкладень і асигнувань з держбюджетних коштів [33, с. 79].

У зв'язку з економічними і політичними змінами, що відбулися в Україні, раніше існуюча структура системи державного оборонного замовлення перестала забезпечувати ефективне забезпечення Збройних сил України сучасною технікою. У той же час у країні ще не повністю склалися нові економічні механізми управління розробкою і виробництвом продукції для забезпечення державних потреб, в тому числі і державного оборонного замовлення. Фактично не визначені потреби достатньої обороноздатності країни в новій військово-політичній ситуації, реформування Збройних сил України, що триває, постійно вносить корективи в процес розвитку військової техніки, зруйновані кооперaційні зв'язки і вкрай затягнуті процеси формування державного оборонного замовлення. Все це відбивається на формуванні і функціонуванні сучасної системи замовлень ТЗ.

Основним правовим документом для розміщення державного оборонного

замовлення є контракт, який регулює економічні, правові та організаційно-технічні відносини постачальника з державним замовником, що виступає в якості покупця. Державний контракт визначає права і обов'язки державного замовника і постачальника щодо забезпечення державних потреб і регулює відносини постачальника з державним замовником при виконанні державного контракту. Державний контракт – складний і багатогранний господарський документ. Державний контракт регулює всі сторони діяльності підрядника і визначає зобов'язання держави по відношенню до нього.

Державний контракт на військову техніку полягає як у виконанні всього комплексу науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, виробництва, поставок, експлуатації, ремонту, утилізації та знищення озброєння і військової техніки, так і в окремих видах цих робіт [60, с. 78].

Проведений аналіз показав, що існуюча система замовлень має низку недоліків: значна ієрархічність системи, що ускладнює процес управління та суттєво збільшує його тривалість; відсутність єдиного керуючого органу, який забезпечує створення і використання державного оборонного замовлення; неможливість здійснення довгострокового взаємопов'язаного з оборонними підприємствами планування створення державного оборонного замовлення; відсутність служби маркетингу та ін. Все це обумовлює необхідність вдосконалення системи і процесу управління державного оборонного замовлення.

Кількість і якість створюваної техніки зв'язку, а також своєчасність її постачання у війська значною мірою залежать від якості функціонування всіх елементів системи замовлень і, перш за все, її виконавчої гілки, якою є оборонна промисловість.

90-ті роки характеризуються початком повороту від багаторічного процесу нарощування озброєнь, військово-економічного і політичного протиборства двох світових систем до поступового скорочення і реформування військової могутності, конверсії військового виробництва. Однак, цей факт не означає ліквідацію військового сектора економіки держав, оскільки жодна з

великих держав не відмовляється від підтримки власного оборонного потенціалу як найважливішого інструменту забезпечення національної безпеки.

У розвинених зарубіжних країнах процес скорочення військових витрат обумовлює впровадження в військове виробництво більш ефективних методів роботи, які згладжують негативні наслідки скорочення обсягів у військовій промисловості [97, с.132]. В даний час в цих країнах відбувається формування нової моделі економічного забезпечення військового будівництва, заснованої на підвищенні ступеня інтеграції військової та цивільної сфер національного господарства.

Згортання оборонної промисловості в Україні відбувалося набагато швидшими темпами, ніж це коли-небудь було в західних країнах. Це обумовлено перш за все тим, що Україна успадкувала від Радянського Союзу величезний військовий сектор господарства і у високому ступені військово-орієнтовану економіку країни. Однак різке скорочення обсягів державних оборонних замовлень, необґрунтовані концепції реформування узагальненого показника якості (УПЯ), неефективні методи конверсії і ряд інших причин викликали розбалансування процесів функціонування оборонної промисловості, породили безліч складних виробничо-господарських, фінансово-економічних, інвестиційних, соціальних та інших проблем. В результаті випуск оборонної промисловості різко скоротився.

Значне підвищення цін сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, транспортних тарифів, різке зростання накладних витрат на одиницю кінцевої продукції через скорочення обсягів замовлень на розробку і виробництво оборонної промисловості, подорожчання комплектуючих виробів через мита і ПДВ на різних етапах створення державного оборонного замовлення, слабкість або практично повна відсутність державної фінансової підтримки для оновлення основних і оборотних коштів підприємств роблять в даний час продукцію державного оборонного замовлення все більш дорогою порівняно з аналогічними показниками продукції, створюваної раніше в СРСР і навіть із сучасними зарубіжними зразками.

У той же час підвищення цін на державне оборонне замовлення є найважливішим фактором, який призводить до зниження рівня конкурентоспроможності українських зразків, оскільки трансформація досягнень науково-технічного прогресу в технічний рівень і якість нових зразків державного оборонного замовлення відбувається досить повільно і зі значним відставанням від зростання цін [131, с,245]. Відомо, що раніше (у 80-ті роки) зразки українського державного оборонного замовлення, повністю ідентичні американським за своїми тактико-технічними характеристиками, були в 5–10 разів дешевше, і це дозволяло підтримувати їх дуже високу конкурентоспроможність на світових ринках.

На процес функціонування системи управління замовленнями техніки зв'язку в даний час, крім фінансово-економічних проблем, що проявилися в першу чергу, впливають різні інші проблеми військового, технічного характеру та ряд інших. Це обумовлено комплексним характером процесу створення і використання техніки зв'язку. Основними з проблем військового характеру є наступні:

- визначення оптимального співвідношення і розподіл завдань між Збройними силами України та іншими військами, силами, що дозволяє обґрунтувати потребу у військовій техніці та інших військових запитах;

- обґрунтування організаційної структури, бойового складу та чисельності військ, що відповідають меті Збройних сил України, покладеним на них завданням і економічним можливостям України. Рішення даної проблеми дозволяє визначити доцільну, стосовно важливості справ Збройних сили України, потребу в озброєнні і військовій техніці (ОВТ), в тому числі і техніці зв'язку і, відповідно, обсяг оборонного замовлення в рамках Програми озброєння на десятирічний період і в межах щорічного замовлення.

Проблеми, що відображають військово-технічну політику розвитку техніки зв'язку.

Значна номенклатура і різні види **техніки зв'язку (ТЗ)**, включається в оборонне замовлення, обумовлене специфікою техніки зв'язку як об'єкта

замовлень. В даний час номенклатура ТЗ становить понад 900 найменувань тільки основних виробів. Техніка зв'язку може бути різного призначення, різних варіантів виконання і при цьому використовуватися як самостійно, так і в складі зразків ОВТ.

Ефективність функціонування зразків і комплексів зв'язку в значній мірі обумовлена не тільки їх якістю, але і станом системи підготовки особового складу, наявністю навчально-тренувальних засобів, станом системи технічного забезпечення тощо. Тобто, техніка зв'язку повинна розглядатися як система. Крім цього, до складу техніки зв'язку входить значна кількість елементів [209, с.67].

Дані фактори суттєво позначаються на процесі замовлень техніки зв'язку.

Види техніки зв'язку, які необхідно враховувати при формуванні державного оборонного замовлення. Основними класифікаційними ознаками є: національна приналежність; ступінь готовності до оснащення; призначення ТЗ; ступінь уніфікації.

Залежно від національної приналежності при оснащенні військ може застосовуватися техніка: вітчизняна; зарубіжна; поєднання вітчизняної і зарубіжної. Можливість використання техніки зарубіжного виробництва з'явилася останнім часом.

Поєднання вітчизняної і зарубіжної техніки застосовується у випадках, коли на базі придбаних імпортних комплектуючих, вузлів, блоків і виробів розробляється (модернізується) власна ТЗ. У цьому випадку зберігаються позитивні аспекти придбання закордонної техніки (передова елементна база) і розробки власної (відсутність залежності від зарубіжного постачальника готових виробів).

За ступенем готовності до оснащення техніка зв'язку може бути: існуюча; така, що підлягає модернізації; така, що підлягає розробці.

За призначенням розрізняють наступні види ТЗ: цивільного призначення; техніка подвійного призначення (ТПП); військового призначення. Цивільна ТЗ може включатися в ДОЗ в тому випадку, якщо за своїми характеристиками вона

задовольняє вимогам військового замовника і може бути застосована у військовій галузі в існуючому вигляді. До техніки зв'язку подвійного призначення відноситься техніка, що розробляється в інтересах двох і більше міністерств, при цьому одним із замовників даної техніки є Міністерство оборони України (або інше силове міністерство, відомство). Розробка ТЗ подвійного призначення веде до значної економії коштів за рахунок виключення дублювання ідентичних розробок, які можуть проводитися на замовлення різних міністерств і відомств.

За ступенем уніфікації розрізняють наступні види техніки: уніфікована в рамках взаємопов'язаної мережі зв'язку (ВМЗ) України; уніфікована на рівні силових структур; уніфікована на міжвідомчому рівні в рамках Міністерства оборони України; неуніфіковані ТЗ спеціального призначення.

Необхідно відзначити, що завдання уніфікації займає дуже важливе місце при розробці нової техніки і формуванні ДОЗ. Це обумовлено тим фактом, що, займаючи одне з основних місць у великому комплексі заходів щодо прискорення науково-технічного прогресу, уніфікація дозволяє: скоротити номенклатуру виробів, тривалість розробки і підготовки виробництва, витрати на проектування і виготовлення; знизити трудомісткість технічного обслуговування і ремонту; скоротити номенклатуру і обсяг запасного і допоміжного майна, що в кінцевому підсумку забезпечує високу якість військової техніки при зниженні витрат. До проблем військово-технічного характеру також належать такі [53, с.94]:

• необґрунтовано тривалий життєвий цикл виробів ТЗ і, в першу чергу, тривалість експлуатації ТЗ. В даний час тривалість життєвого циклу техніки зв'язку і її експлуатації досить великі. Ця проблема обумовлює необхідність вирішення питань узгодження обсягів замовлень нової техніки зв'язку і кількості техніки, що підлягає списанню (ремонту);

• відсутність розробленого в повній мірі механізму, що відображає взаємозв'язок технічних параметрів ТЗ з показниками, що характеризують ефективність бойових дій військ.

Економічні проблеми управління замовленнями техніки зв'язку. Перша проблема є однією з найбільш актуальних практичних проблем і полягає в тому, що військово-економічна діяльність силових відомств не розглядається як єдине ціле і ніким не координується. Це призводить до численності і роз'єднаності методик складання бюджетних заявок, різнохарактерної теорії і практики обліку, контролю і аналізу військово-економічної та фінансової діяльності. Тому необхідно уніфікувати, а в перспективі привести в єдину систему фінансово-економічну діяльність усіх силових відомств.

Друга проблема – відсутність єдиної науково обґрунтованої військово-фінансової політики. Найвиразніше це проявляється при реалізації військово-бюджетної політики, в неузгодженості заявок силових відомств на бюджетні асигнування. Йдеться перш за все про невідповідність запитів силових відомств можливостям економіки та їх неузгодженість.

Одним із варіантів виходу із ситуації може бути наступний: витрати на військову систему держави повинні встановлюватися у вигляді єдиної контрольної суми, яка як частка валового внутрішнього продукту буде визначатися і обґрунтовуватися щорічно до початку розробки проекту державного закону про державний бюджет на черговий рік. При визначенні контрольної суми витрат на військову систему в черговому році повинні враховуватися: оцінка загроз і небезпек; стан і прогноз розвитку Збройних сил України, інших військ, військових формувань і органів; перспектива соціально-економічного розвитку України в цілому і оборонній промисловості зокрема; попередні підсумки соціально-економічного розвитку України за попередній рік; український і світовий досвід планування витрат на розвиток військової системи держави [86, с.55].

Наступним етапом реалізації військово-фінансової політики має стати розподіл загальної контрольної суми між міністерствами і відомствами за рішенням Ради безпеки та оборони України з урахуванням ранжирування цілей і завдань функціонування цих структур. Для цього доцільно мати спеціальні методики, яких до цих пір немає і тому необхідність вдосконалення методичного

забезпечення становить третю проблему.

Четверта проблема пов'язана з невідповідністю виділених протягом останніх років бюджетних асигнувань бойового складу, структурі і чисельності Збройних сил України та ін. військ. Це обумовлює необхідність вдосконалення бюджетного процесу як у Міністерстві оборони України, так і на державному рівні, а також необхідність підвищення ступеня обґрунтованості необхідних асигнувань.

Тому, виходячи зі сформованих умов, замовнику при плануванні розміщення замовлень на проведення ДКР необхідно найбільш ефективно розпорядитися наявними у нього вельми обмеженими фінансовими ресурсами. Для цього замовнику необхідно мати науково обґрунтовані рекомендації з ефективного управління формуванням та реалізацією замовлень перспективної техніки зв'язку. У більш широкому сенсі ця проблема пов'язана з вдосконаленням бюджетно-фінансової системи країни, системи і механізму замовлень на створення, ремонт, утилізацію тощо ТЗ, а також впровадженням економічних методів управління в практичну діяльність.

П'ята проблема пов'язана з тим, що у військовій економіці частка військової сфери вельми велика – зараз вона становить більше 60%. У неї входить комплекс питань військово-соціальної політики, економіки бойової підготовки та її матеріально-технічного забезпечення, капітального будівництва, науки і підготовки кадрів. Однак в основних концептуальних документах досі основна увага приділяється тільки економіці оборонної промисловості. Таким чином, необхідною є оптимізація структури військового бюджету, яка повинна відобразити і усунути виниклі структурні зміни бюджету, які негативно позначаються на формуванні ДОЗ та процесі будівництва і розвитку Збройних сил України та інших військ.

Шоста проблема. На особливу увагу заслуговує узгодження бюджетного процесу в Україні з процесом управління забезпеченням воєнної безпеки та проведенням військової реформи. При цьому виконуваний бюджет поточного року і завдання Збройних сил України, інших військ і силових відомств повинні

мати рівну глибину обґрунтування.

Крім цього, для узгодження бюджетного процесу з ходом військового будівництва необхідне одночасне опрацювання кількох бюджетів:

— минулого року, за яким робляться звіти і в той же час проводиться аналіз ступеня вирішення завдань військового будівництва, виявляються як найбільш важливі з виконуваних робіт, так і ті, подальше фінансування яких є недоцільним;

— поточного року, за яким здійснюється одночасний контроль реальних потреб військового будівництва та їх фактичного фінансування, а також оперативний аналіз варіантів можливого перерозподілу коштів відповідно до уточнених завдань;

— майбутнього року, майбутніх двох-трьох років середньострокової перспективи, а також наступних декількох років довгострокової перспективи [132, с. 398].

Відповідно до цього повинен бути змінений і процес формування ДОЗ. В сучасних умовах військовий бюджет і ДОЗ, як його складова, повинні стати основним інструментом державного управління будівництвом Збройних сил України. Однак при існуючій структурі військового бюджету, а також ДОЗ та порядку розподілу асигнувань неможливо привести досить переконливі аргументи на користь того чи іншого розподілу коштів за статтями (бюджетним категоріям), видах Збройних сил України, родів військ (сил) і видах техніки. Тому при формуванні структури і змісту військового бюджету доцільно керуватися такими вимогами: узгодженість і взаємозв'язок виділених ресурсів (статей витрат) із завданнями Збройних сил України, а також із поточними і довгостроковими планами їх будівництва; можливість кількісного обґрунтування напрямків витрачання бюджетних коштів і оцінки ступеня досягнення мети (рішення задачі) з використанням критерію «ефективність – вартість»; ієрархічне представлення статей військового бюджету і забезпечення зв'язку всіх рівнів через кількісні показники, аж до витрат на елементи програмних планів найнижчого рівня; можливість здійснення контролю за

виконанням бюджету та відповідністю використання виділених ресурсів цілям, на які вони асигнуються; можливість використання декількох класифікаційних ознак (програмної, відомчої та функціональної); розумна відкритість і максимальне наближення до міжнародних стандартів.

Сьома проблема пов'язана з необхідністю обліку збережених (в тому числі і в перспективі) інфляційних процесів в економіці України. Збереження інфляції ускладнює оперативне фінансування НДДКР і виробництва державного оборонного замовлення і робить вельми утрудненим процес довгострокового програмного планування розвитку систем і засобів зв'язку.

Крім того, існує ще ряд військово-економічних проблем, які вимагають детального опрацювання. До їх числа відносяться:

— дослідження питань постійного зростання вартості державного оборонного замовлення, яке часто не відповідає приросту тактико-тактичної характеристики (ТТХ) зразків і ефективності їх застосування;

— формування системи підтримки прийнятих рішень замовником з обґрунтування і формування проекту ДОЗ та військового бюджету;

— створення єдиної бази вихідних даних з формування ДОЗ та Програми озброєння;

— формування системи методичного забезпечення формування ДОЗ [254, с. 76].

Перераховані вище проблеми і раніше відбивалися на управлінні замовленнями ТЗ, але в останні роки вони істотно позначилися на забезпеченості Системи зв'язку Збройних сил України новою технікою і, відповідно, процесі переозброєння військ і ефективності систем зв'язку. Разом з тим, завдання забезпечення військ сучасними засобами і комплексами зв'язку, як і раніше, залишається одним із найважливіших. Рішення даного завдання має здійснюватися комплексно в рамках вдосконалення системи і процесу управління замовленнями техніки зв'язку. При цьому доцільно використовувати досвід функціонування зарубіжних систем створення зброї і військової техніки.

Світовим лідером за загальним обсягом національних витрат на НДДКР є

США. Вони випереджають за цим показником Японію, ФРН, Великобританії і Францію разом узяті. Понад 70% військових витрат на НДДКР країн-учасниць блоку НАТО припадає на США.

У Міністерстві оборони США функціонує і постійно вдосконалюється цілісна організаційно-адміністративна система, що дозволяє забезпечити наукову обґрунтованість рішень, що приймаються на всіх рівнях військового керівництва, і ефективно реалізувати науково-технічні можливості держави в галузі будівництва Збройних сил. Дана система спирається на наукову базу, що включає різні науково-дослідні органи і установи, базу сучасних технологій, наукові і науково-технічні інформаційні центри, комплекс випробувальних центрів і полігонів, а також на розвинений військово-промисловий потенціал, що в цілому дозволяє американському командуванню у відносно короткий термін (при наявності достатніх фінансових коштів) реалізувати великі військові програми.

Планування військово-наукових досліджень і розробок, випробувань і оцінок, виробництва, закупівель і оснащення військ новими видами зброї і військової техніки здійснюється в Міністерстві оборони США на основі програмно-цільового підходу та об'єднане в єдиний процес, який отримав назву «придбання» (acguisition).

Життєвий цикл (ЖЦ) типової системи зброї включає етапи прийняття рішення або контрольні рубежі і часові відрізки або фази. Початковим етапом ЖЦ є етап планування, який передує офіційному розгляду і відкриттю програми придбання нової системи зброї, і охоплює всі питання, пов'язані із здійсненням програми, включаючи дослідження, розробки, виробництво, розгортання, експлуатацію та забезпечення системи.

Таким чином офіційно затверджена і реалізована в даний час в Міністерстві оборони США «Нова стратегія придбання» в значній мірі змінює умови і процедуру прийняття на озброєння нових систем державного оборонного замовлення ТС, які повинні забезпечити якісну перевагу оснащеності Збройних сил США над будь-яким потенційним противником на

тривалу перспективу. «Нова стратегія придбання» державного оборонного замовлення спричинила за собою і зміну пріоритетів при проведенні досліджень і розробок військової спрямованості [59, с. 19]. Це виразилося в перенесенні акценту в процесі розробки засобів збройної боротьби на ранні стадії НДДКР.

Основними органами управління процесом придбання в конгресі є військові комітети, включаючи комітети сенату і палати представників у справах державного оборонного замовлення. У Міністерстві оборони США відповідальність за керівництво системою придбання озброєнь покладається на міністра оборони. Безпосереднє керівництво всіма процесами придбання здійснює його заступник з придбання і технологій, якому він делегує свої повноваження. Подібна концентрація адміністративних повноважень дозволяє більш ефективно проводити заходи щодо вдосконалення системи придбання, включаючи посилення координації і співробітництва між інстанціями при забезпеченні гнучкого і оперативного загального керівництва з боку апарату міністра.

Всі питання реалізації великих програм придбання контролюються радою Міністерства оборони США з придбання (статус великої програми придбання присвоюється міністром оборони тим програмам, сумарні витрати за якими на дослідження, розробки, випробування та оцінки становлять понад 200 млн дол.). Дана рада контролює і розглядає хід виконання одночасно близько 100 великих програм. До її складу входять вищі посадові особи, відповідальні за придбання озброєнь в апараті Міністерства оборони США, видах Збройних сил США і самостійних управліннях Міністерства оборони США. Рада Міністерства оборони США з придбання відповідно до встановленої процедури розглядає програми на всіх контрольних межах прийняття рішень, оцінює результати, отримані на попередній фазі, і готовність програми до переведення в наступну фазу [23, с.87]. Вона консультує і дає рекомендації міністру оборони з цих питань.

Таким чином, нову стратегію придбання систем зброї і військової техніки

Міністерство оборони США можна віднести до розряду особливостей функціонуючої системи придбання та управління НДДКР.

Іншими особливостями системи управління НДДКР є:

- використання програмно-цільового підходу до планування всієї діяльності Міністерства оборони зі створення нових зразків державного оборонного замовлення;
- розгляд процесу розробки, виробництва, закупівлі, розгортання систем і комплексів озброєння як єдиного цілого процесу – процесу придбання;
- використання матричної структури системи управління;
- розбиття всього комплексу завдань розробки, виробництва, закупівлі державного оборонного замовлення на програми, які управляються адміністраторами програм на відповідному рівні ієрархії;
- реалізація принципу незалежних експертиз, випробувань такими органами, як управління випробувань і оцінок в Міністерстві армії, управління військових випробувань і оцінок в апараті Міністерства оборони США;
- використання в якості багатоцільового полігону виділеної моторизованої дивізії, що наближає умови випробувань до реальних;
- реалізація принципу конкуренції, коли керівник програми (замовник) вступає з потенційними підрядниками в контрактні відносини, ґрунтуючись на правилах і процедурах державного оборонного замовлення [40, с.498].

Система зв'язку та автоматизації управління Збройних сил України є найважливішою частиною військової інфраструктури і спільно з системою пунктів управління, засобами розвідки становить матеріальну основу системи управління Збройними силами, визначальну ефективність застосування військ (сил) і зброї в сучасній війні.

Система зв'язку повинна забезпечувати командуванню ВС можливість в близькому до реального масштабі часу реагувати на зміни у військово-політичній та оперативно-стратегічній обстановці в світі, своєчасно і гарантовано доводити рішення і накази на застосування Збройних сил і, в першу чергу, Стратегічних ядерних сил, забезпечувати ефективне управління

Силами загального призначення і взаємодію з іншими військовими формуваннями та державними органами виконавчої влади. Збройна боротьба в даний час різко відрізняється від військових дій минулого. Ці відмінності обумовлені характером сучасної інформаційно-технологічної цивілізації і об'єктивно діючими закономірностями розвитку збройної боротьби.

3.2. Аналіз стратегічного, тактичного та оперативно-календарного планування державного оборонного замовлення

Планування державного оборонного замовлення є в ринкових умовах провідним завданням комплексного планування соціально-економічного розвитку країни [18, с. 23]. Слово «планування» означає розробку програми дій, плану роботи деякого економічного об'єкта. Планування державного оборонного замовлення пов'язано з розподілом обмежених ресурсів країни найкращим чином. Планування державного оборонного замовлення (ПДОЗ) в цьому сенсі являє результат вибору оптимального плану виробництва та реалізації продукції з урахуванням впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища країни. Вона визначає галузі країни, основний профіль планової, організаційної та управлінської діяльності підприємств оборонної промисловості.

Планування державного оборонного замовлення має задовольняти конкретні потреби покупців, замовників або споживачів і бути тісно пов'язаним з розробкою загальної стратегії розвитку країни, будуватися на основі проведення маркетингових досліджень, проектування конкуренто-спроможної продукції, організації її виробництва і реалізації, а також на основі виконання інших функцій і видів внутрішньогосподарської діяльності [53, с.94].

В економічній літературі 60–80-х років, що стосується планування державного оборонного замовлення, використовувалися однотипні визначення сутності ПДОЗ, які полягають в тому, що ПДОЗ – це система завдань, обов'язкових для виконання, що планувати можна тільки за допомогою

директивних завдань. На думку К. М. Вітман, ПДОЗ – це завдання для підприємств оборонної промисловості з випуску та доставки до споживачів певної продукції в номенклатурі і за обсягом в грошовому виразі [50, с.398].

Ряд дослідників з державного управління того часу вважали, що провідна роль ПДОЗ обумовлена тим, що в ній встановлюються в розгорнутому вигляді весь обсяг оборонно промислового виробництва і, перш за все, обсяг і номенклатура продукції, призначена для потреб держави. При цьому вихідним матеріалом для виробничого програмування слугує, перш за все, затверджений план випуску продукції, а для підприємств оборонної галузі, що перейшли на прямі тривалі господарські зв'язки – затверджений план реалізації продукції.

Існувала й така думка, що обсяг і якісна характеристика випуску продукції – основні результати діяльності підприємств. План такого випуску і називається ПДОЗ. Зміст ПДОЗ у даному випадку становлять планові завдання за обсягом, темпу зростання, номенклатурою і асортиментом продукції належної якості, яка повинна бути виготовлена та реалізована підприємствами в певні терміни відповідно до раціонального використання його виробничої оборонно-промислової потужності.

Таким чином, сутність і зміст ПДОЗ залишалися незмінними і зводилися до наступного: ПДОЗ – це система адресних завдань, обов'язкових для виконання.

Ці визначення існували в силу того, що діяла система тільки державних адресних завдань. Для умов перехідної економіки такий підхід неприйнятний. В умовах розвитку ринкових відносин при господарській самостійності підприємств економічна сутність ПДОЗ змінилася, що знайшло своє відображення в роботах ряду українських дослідників державного управління.

Б. Глотов, Л. Калитюк, розглядаючи ПДОЗ, відзначають: «План виробництва і реалізації продукції (виробнича програма) – це завдання з виробництва і реалізації певної кількості продукції встановленої номенклатури (асортименту) і якості» [70, с. 92].

На думку Е. Лінклейтер виробнича програма – це план виробництва,

щодо обсягу виробництва валової продукції оборонної промисловості в запланованому періоді часу (в натуральних показниках) [207, с.369]. План збуту (його він розглядає окремо від ПДОЗ) являє собою реалізацію продукції оборонної промисловості в запланованому періоді. ПДОЗ формується на підставі прогнозів щодо очікуваного попиту на продукцію підприємств оборонної промисловості з урахуванням обмежених можливостей підприємства (виробничі потужності, фінансові ресурси тощо) із задоволення цього попиту. На основі обраного ПДОЗ будується план збуту, який містить обсяг очікуваної реалізації продукції в натуральних і вартісних вимірниках у запланованому періоді. Таким чином, його точка зору полягає в тому, що спочатку необхідно вибрати виробничу програму, а потім на її основі сформувати план збуту.

Деякі автори наводять іншу послідовність формування планів (кошторисів) виробництва і збуту. Кошторис продажів складається в першу чергу. Кошторис продажів включає в себе інформацію: 1) про передбачувані обсяги реалізації по кожному товару і 2) про очікувану ціну одиниці кожного товару з урахуванням факторів, які безпосередньо впливають на реалізацію [69, с.87]. Обсяг виробництва, що відповідає кошторисному обсягу продажів і необхідній величині запасів, визначається в кошторисі виробництва [144, с.187]. На наш погляд, представлену послідовність формування ПДОЗ у загальному випадку не можна реалізувати. Причина в тому, що сформований план збуту (з урахуванням обмежень, пов'язаних із виробничими потужностями оборонної промисловості), може бути надскладним.

У науковій літературі з проблем виробничого планування державного оборонного замовлення недостатньо публікацій, пов'язаних із виробничим програмуванням оборонних підприємств, хоча цей процес для таких підприємств має особливості, що вимагають всебічного дослідження і наукового осмислення.

Оборонна промисловість України (ОПУ) – це цілісна організаційно-економічна система галузей, промислових і наукових підприємств і організацій, призначена для виконання досліджень, розробок, виробництва, ремонту та

утилізації озброєння і військової техніки.

З економічних позицій необхідно виділити наступні особливості функціонування підприємств і організацій ОПУ, що відрізняють їх від традиційних товаровиробників, що діють у ринковому середовищі. Крім того, гарантії отримання державного замовлення (завдання) на випуск профільної для підприємства (оборонної) продукції відсутні (тобто прогнозування попиту на продукцію суттєво ускладнено). Держава не бере на себе економічну відповідальність за нанесення збитків підприємству. Зменшення купівельної спроможності оборонного бюджету змушує Міністерство оборони України скорочувати номенклатуру і обсяги замовлень озброєння і військової техніки.

Аналіз наведених даних свідчить про тенденцію зниження державних оборонних замовлень. Таким чином, особливості виробничого програмування роботи оборонних підприємств обумовлені специфікою оборонної продукції, випуск якої можливий, за загальним правилом, тільки через державне замовлення. Державне замовлення в даному випадку – приклад узгодження в умовах ринкового господарювання державного макропланування в оборонній галузі та внутрішньофірмового планування кожного конкретного оборонного підприємства. Тобто, в процесі виробничого програмування роботи оборонних підприємств беруть участь два рівні: державний і рівень підприємства. Пропозиції щодо формування номенклатурної частини виробничої програми повинні йти одночасно «зверху – вниз» в напрямку «органу, який планує державне замовлення – підприємство» і навпаки. Цього в даний час не відбувається. Планування, здійснюване незалежно на кожному рівні, не може бути настільки ж ефективним без взаємоузгодження планів на всіх рівнях.

Проблеми виробничого програмування роботи оборонних підприємств на державному рівні часто створюють проблеми для рівня конкретного оборонного підприємства [184, с. 132]. Отже, для вирішення виникаючих проблем необхідна зміна стратегії і тактики виробничого програмування відповідного вищого рівня.

В сучасних умовах на макрорівні виробниче програмування роботи

підприємств оборонної промисловості здійснюється через систему «планування – програмування – розробка бюджету». Вперше така система була введена в США в 1961 році. У подальшому вона з різними змінами стала використовуватися в ФРН, Франції, Великобританії та Італії.

У 60-ті роки така система була розроблена і в СРСР згідно з його особливостями і специфічними умовами військового будівництва. В період 1961–1964 рр. у науково-дослідних організаціях видів Збройних сил СРСР була виконана серія науково-дослідних робіт, основні положення яких викладені в працях таких авторів, як В. Сергійчук, В. Піскун, Т. Воропаєва [203, с. 27] та інших.

У 1969 р. було прийнято рішення про перехід до програмних засад планування, створений апарат начальника Озброєння Міністерства оборони, який відповідає за розробку програм озброєння, визначена структура основного планувального документа – Програми озброєння, встановлений порядок її обґрунтування, розробки і затвердження. В результаті було здійснено перехід від видового розрізненого принципу планування виробництва і розвитку до програмно-цільового, відповідно до якого визначалися якісні (тактико-технічні) вимоги до озброєння, оцінювалася реальність досягнення намічених цілей за певних наукового, технічного та виробничого потенціалу вітчизняної промисловості, визначалися ресурси, необхідні для досягнення цих цілей.

Програмно-цільове планування пов'язує цілі плану з ресурсами за допомогою програми. Сутність такого планування полягає в спільному використанні програмного і цільового підходів. Програмний підхід – це використання програми як форми концентрації зусиль і ресурсів на вирішення завдань планового періоду. Цільовий підхід – це система методів і прийомів, що забезпечує постійну орієнтацію на кінцеві результати управлінської діяльності. Програма представляє собою плановий документ, в якому розгорнуто формулюються цілі та завдання розвитку озброєння та військової техніки (ОВТ), наведено повний перелік і розрахунок ресурсів, необхідних для їх досягнення, вказуються система взаємопов'язаних заходів і часові рамки для кожного етапу

програми. На основі концепції програмного планування склалася вітчизняна система договірних відносин в області замовлень на військову продукцію через державне оборонне замовлення.

Державне замовлення підприємствам оборонного сектора економіки – це сукупність адресних завдань таким підприємствам, що передбачає поставки продукції для державних потреб: бойової зброї, боєприпасів, військової техніки, іншого військового майна, комплектуючих виробів і матеріалів, виконання робіт і надання послуг (в тому числі з ремонту й утилізації), а також експортно-імпортні поставки в галузі військово-технічного співробітництва України з іноземними державами.

Слід також враховувати частку підприємства в загальному обсязі продукції оборонного призначення країни, технічної оснащеності сучасними видами устаткування, рейтингу такого підприємства в системі підприємств ОПУ; наявність державних планів довгострокового співробітництва з підприємством; економічну доцільність довгострокової державної співпраці з підприємством з урахуванням заходів конверсії оборонної промисловості.

Підприємство оборонної промисловості, що отримало державне замовлення, повинно організувати його виконання, для чого включити відповідні позиції у власний план виробничої діяльності.

За змістом планових рішень на підприємстві виділяють: а) стратегічне, б) тактичне, в) оперативно-календарне планування. Особливості кожного із зазначених видів планування наведені в табл. 3.1.

ПДОЗ підприємств оборонної промисловості, на нашу думку, – це терміновий (тактичний) план, що відображає сукупність замовлень платоспроможних споживачів на випуск і поставку продукції оборонного призначення, а також продукції, випуск якої обумовлений стратегічними і тактичними цілями і завданнями підприємства, завданнями забезпечення військово-економічної безпеки держави, продукції, що відповідає вимогам замовника (безпосереднього споживача) і прагненню виробника до раціонального використання обмежених ресурсів.

Таблиця 3.1

Особливості стратегічного, тактичного та оперативно-календарного планування державного оборонного замовлення

Стратегічне планування державного оборонного замовлення	- яку продукцію випускати або які послуги надавати. За допомогою **стратегічного планування державного оборонного замовлення (СПДОЗ)** приймаються рішення про те, як розширити діяльність в області бізнесу, на яких ринках краще діяти.
Тактичне планування державного оборонного замовлення	- Являє собою процес реалізації можливостей (в тому числі нових) підприємств оборонної промисловості. - Плануються заходи щодо найбільш повного використання науково-технічних досягнень тощо. - **Тактичне планування державного оборонного замовлення (ТПДОЗ)**.
Оперативно-календарне планування державного оборонного замовлення	- Є завершальним етапом в плануванні виробничої діяльності фірми. Основне завдання **оперативно-календарного планування державного оборонного замовлення (ОКПДОЗ)**. - ОКПДОЗ дозволяє скоротити перерви в русі предметів праці за окремими стадіями виробництва; забезпечити рівномірність і комплексність завантаження устаткування і площ; чітко реагувати на будь-які відхилення, що виникають в ході виробничого процесу.

Таким чином, виробнича програма оборонного підприємства являє собою розгорнутий або комплексний план виробництва і продажу продукції, що характеризує річний обсяг, номенклатуру, якість та терміни випуску необхідних ринку товарів і послуг, яке здійснюватиметься на основі [258, с.85]:

♦ вивчення кон'юнктури ринку оборонної та іншої профільної продукції, активного виявлення споживачів та їх потреб;

♦ прогнозування попиту на кожен вид продукції, що виготовляється;

♦ аналізу використання виробничого потенціалу, ресурсних можливостей і внутрішніх резервів;

♦ врахування чинників (внутрішньовиробничих і зовнішніх, в тому числі: платоспроможності замовників), що впливають на зміну структури і обсягу продукції, що випускається.

Основними розділами виробничої програми є: план виробництва продукції в натуральному вираженні і план виробництва у вартісному вираженні.

До підприємств оборонної промисловості можуть бути віднесені підприємства, об'єктами виробництва яких є складні, одиничні і дрібносерійні комплекси, а також підприємства з ремонту та утилізації озброєння і військової техніки.

Особливості, пов'язані з організаційно-технічною характеристикою виробництва і його умовами, істотно впливають на систему виробничого планування. Характерними особливостями виробництва розглянутого типу є:

- як правило, значна тривалість виробничого циклу;

- наявність складних взаємозв'язків між роботами;

- участь деяких виробничих підрозділів у виготовленні або ремонті одного вузла, або комплекту [155, с. 129].

Особливістю розробки виробничої програми оборонного підприємства з одиничним і малосерійним характером виробництва є послідовно зростаюча інформація про об'єкти планування, обумовлена неможливістю отримання точної інформації на стадії як річного, так і квартального планування. Так, для оборонного ремонтного підприємств на початок планового періоду відома номенклатура, кількість одиниць техніки, яка підлягає ремонту, приблизний перелік робіт, що підлягають виконанню. У міру надходження техніки уточнюється інформація щодо необхідності ремонту тих чи інших вузлів (агрегатів) об'єкта, що ремонтується.

Одиничний тип виробництва оборонної промисловості в сучасних умовах характеризується виготовленням виробів з широкою номенклатурою в незначних кількостях, що повторюються через невизначені проміжки часу або зовсім не повторюються, що пред'являє високі вимоги до розробки

продуктивної програми і підготовки виробництва.

Значна тривалість виробничого циклу потребує врахування технологічної послідовності робіт з виготовлення виробів при вирішенні завдань розподілу виробничої програми за плановими періодами.

Наявність складних взаємозв'язків між роботами свідчить про необхідність використання моделей при розробці продуктивної програми, в яких слід відобразити ці зв'язки.

Характер початкової інформації про об'єкти планування не робить істотного впливу на структуру зв'язків, оскільки технологічна послідовність робіт для виробництва даного типу вважається детермінованою. Послідовне уточнення характерне для параметрів робіт і економічних параметрів, які в силу специфіки виробництва і часткових змін економічного середовища ремонтного оборонного підприємства володіють деякою невизначеністю. Участь кількох виробничих підрозділів у виготовленні (ремонті) одного вузла або виробу погіршує складність планування і вибору планово-облікових одиниць.

Показання на схемі види робіт за всіма номенклатурними позиціями *p* розподіляються за виробничими ділянками. На кожній ділянці розробляється виробнича програма.

У цих умовах керівники підприємств повинні домагатися тісної взаємодії функціональних підрозділів своєї організації при плануванні виробничої діяльності. Залежно від виконуваних функцій кожен підрозділ може бути орієнтований на досягнення наступних стратегічних або тактичних завдань у сфері своєї діяльності.

На нашу думку, кожний функціональний підрозділ (служба) підприємства повинен вносити свої пропозиції (свій варіант) у виробничу програму підприємства.

Таким чином, можна відзначити наступне [185, с. 187]:

1. Виробниче програмування роботи оборонних підприємств являє собою процес створення передумов для задоволення потреб держави у продукції оборонного призначення на найближчу і віддалену перспективу. Разом з тим,

прогнозування попиту на продукцію істотно ускладнене, а зменшення купівельної спроможності оборонного бюджету породжує тенденцію скорочення номенклатури і обсягів замовленого озброєння і військової техніки.

2. У зв'язку з тим, що випуск оборонної продукції можливий, за загальним правилом, тільки через державне замовлення, останнє в даному випадку – приклад узгодження в умовах ринкового господарювання державного макропланування в оборонній сфері та внутрішньофірмового планування кожного конкретного оборонного підприємства. А якщо такого узгодження не відбувається (з різних причин), то підприємство стає перед вибором: або шукати можливості завантаження незадіяних (таких, що вивільняються) виробничих потужностей, або встати на грань виживання.

3. Виробниче програмування оборонних підприємств передбачає вибір і обґрунтування найважливіших напрямів державного управління діяльністю підприємств оборонного комплексу, напрямків виробничої та підприємницької діяльності конкретного підприємства оборонної промисловості, встановлення обсягів виробництва і продажу продукції оборонного призначення, розрахунок потреби всіх видів економічних ресурсів і оптимальне їх використання. В даний час державне управління в цій галузі неефективне, тому що, з одного боку, держава не завантажує виробничі потужності оборонного підприємства роботою, а з іншого – законодавчо забороняє такому підприємству зміну сфери діяльності.

4. ПДОЗ підприємств оборонної промисловості – це терміновий (тактичний) план, що відображає сукупність замовлень платоспроможних споживачів на випуск і поставку продукції оборонного призначення, а також продукції, випуск якої обумовлюються стратегічними і тактичними цілями і завданнями підприємства, завданнями забезпечення військово-економічної безпеки держави, продукції, що відповідає вимогам замовника (безпосереднього споживача) і прагненню виробника до раціонального використання обмежених ресурсів. Можливість вистояти у важких економічних умовах з'являється у підприємства тільки через збільшення обсягу виробництва сторонньої (не

оборонної) продукції за рахунок використання незайнятих (вивільняються) виробничих потужностей.

Однак у вищезгаданій науковій літературі з проблем внутрішньофірмового планування не дається чіткого визначення поняттю «формування виробничої програми» [223, с.39]. У більшості випадків поняття «формування виробничої програми» і «розробка виробничої програми» ототожнюються. Такий підхід, на нашу думку, обмежує можливості всебічного вивчення та аналізу факторів, що впливають на процес планування виробничої діяльності підприємства. «Формування виробничої програми» (рис. 3.2) – поняття більш широке, яке, в свою чергу, включає безпосередньо розробку виробничої програми підприємств оборонної промисловості.

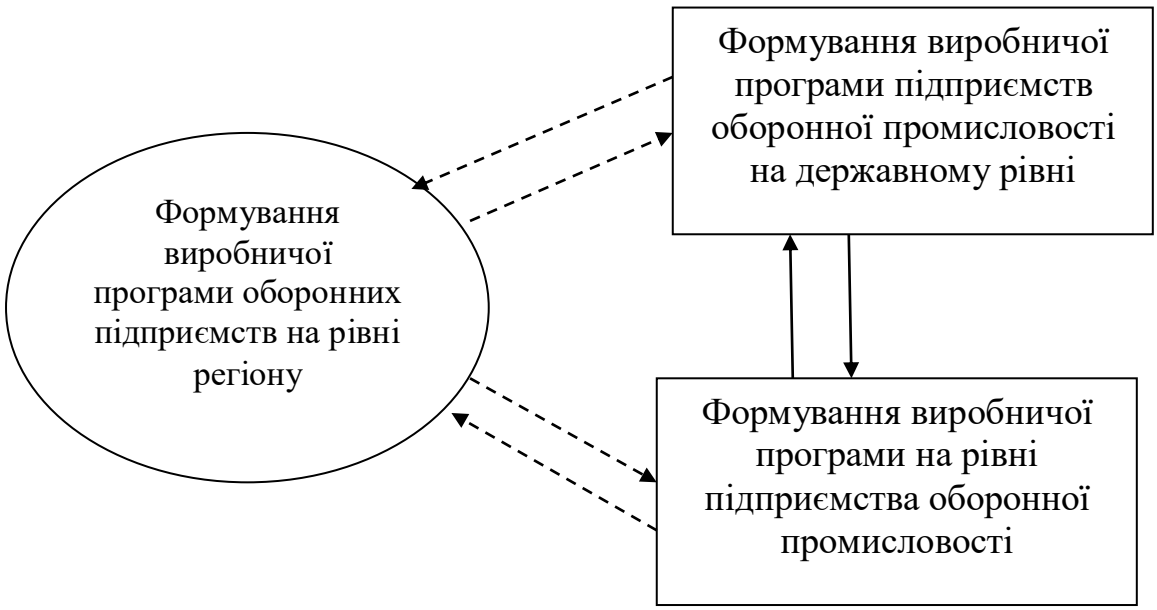

Рис. 3.1. Система формування виробничої програми підприємств оборонної промисловості на основі державного оборонного замовлення (пунктирні лінії)

Проблемі розробки виробничої програми в науковій літературі приділяється досить багато уваги. Настільки значний інтерес до даної проблеми пояснюється тим, що вибір, який здійснює підприємство, розробляючи виробничу програму при обмежених ресурсах, безпосередньо пов'язаний з відповідями на фундаментальні питання мікроекономіки.

Розробка – міркування, розрахунки, вказівки при роботі над чим-небудь або при підготовці якого-небудь питання.

Формування – створювати, складати, організовувати, набирати, будувати, поповнювати до повного складу.

На нашу думку, формування виробничої програми – процес визначення стратегічних і тактичних цілей і завдань виробничо-збутової діяльності підприємства і їх досягнення шляхом реалізації економіко-математичних моделей такої діяльності, з урахуванням аналізу складного і взаємозалежного переплетення економічних, технічних, організаційних, технологічних чинників.

Таким чином, якщо розробка ПДОЗ зводиться переважно до розрахунків, то при формуванні ПДОЗ підприємство, реалізуючи свої стратегічні і тактичні цілі і завдання, має впливати на внутрішнє і зовнішнє середовище, з тим щоб оптимізувати окремі планові показники [256, с. 89]. Мало того, у формуванні ПДОЗ, крім самого підприємства, повинні брати участь всі зацікавлені структури, в тому числі власники підприємства і держава.

Як уже зазначалося, у формуванні ПДОЗ підприємств оборонної промисловості беруть участь відповідні державні органи. В умовах адміністративних методів управління така участь зводилася до формального визначення обсягів виробництва, оскільки виробництво продукції, її реалізація і забезпечення матеріально-технічними ресурсами були повністю зумовлені планами прикріплення, що позбавляло виробників прояви будь-якої ініціативи.

Для підприємства проблема формування ПДОЗ полягала в наданні фондів, вишукуванні виробничих можливостей і виявленні внутрішніх резервів для виконання затверджених державою виробничих планів, у визначенні та обґрунтуванні потреб у матеріально-технічних і трудових ресурсах, обладнанні (під ПДОЗ), у визначенні рівномірного завантаження виробничих потужностей і розробці заходів щодо ліквідації вузьких місць.

В сучасних умовах ситуація істотно змінилася. У табл. 3.2 наведені завдання, які виникають на цей час перед державою і оборонним підприємством при формуванні виробничої програми.

Таблиця 3.2

Вихідні дані для формування плану державного оборонного замовлення для підприємств оборонної промисловості

вихідні дані для формування плану державного оборонного замовлення підприємств оборонної промисловості, які встановлюються державою	✓ потреби у **збройній і військовій техніці (ЗВТ)** (з урахуванням розвитку міжнародного військово-технічного співробітництва (розробка і виробництво ЗВТ на експорт)); ✓ плани замовлень (випуску і поставок) ЗВТ на основі аналізу цих потреб планів фундаментальних і пошукових досліджень, наукової роботи, концепцій та основних напрямків розвитку ЗВТ, програм озброєння, планів найважливіших і основних НДДКР; ✓ обсяг потрібних ресурсів за схемою: національні інтереси – завдання обороноздатності – необхідні сили і засоби – військовий бюджет; ✓ механізм доведення до підприємств відповідних обсягів державного оборонного замовлення
вихідні дані для формування плану державного оборонного замовлення підприємств оборонної промисловості, які встановлюються підприємством	✓ поточна і перспективна потреба в продукції, що випускається (прямі замовлення безпосередніх споживачів і торгових посередників); ✓ оптимальність запланованих структури і обсягу виробництва продукції і ступінь їх обґрунтованості необхідними ресурсами; ✓ наявність раціональних господарських (прямих тривалих) зв'язків з постачальниками ресурсів і споживачами продукції в умовах активізації договірних відносин; ✓ дані про споживачів, виявлення службами маркетингу; ✓ дані інформаційної бази внутрішньовиробничого планування

Дані, наведені в таблиці, показують, що без взаємодії держави і підприємств ОПУ (з огляду на їх специфіку) процес формування ПДОЗ таких підприємств буде проходити зі значними труднощами.

Специфіка формування ПДОЗ оборонних підприємств з випуску продукції оборонного призначення на державному рівні полягає в державному фінансово-

економічному регулюванні відносин, що виникають між державою в особі державних замовників та виробниками товарів для потреб оборони. Порядок функціонування розглянутого рівня регламентується нормативно-правовими актами.

На даному рівні формування ПДОЗ визначається номенклатура, обсяг продукції, яка буде проведена для потреб оборони, визначаються конкретні підприємства, які будуть включати в свої виробничі програми продукцію зазначеної номенклатури і обсягу, визначаються обсяги фінансування державного замовлення.

Існують групи найбільш суттєвих факторів, що впливають на процес формування виробничої програми оборонних підприємств на державному рівні. Ці фактори можна розділити на дві групи: фактори зовнішнього середовища (міжнародні) та фактори внутрішнього середовища (військово-політичні, економічні, соціальні, технологічні).

Аналізуючи вплив зазначених чинників на процес формування виробничої програми оборонних підприємств, слід зазначити найбільш суттєві напрямки такого впливу:

По-перше, складність прогнозування розвитку економіки, в тому числі змін ВВП країни і частки витрат на національну оборону створює невизначеність перспектив завантаження потужностей оборонних підприємств.

Через відсутність державних замовлень, а також повноцінного і регулярного фінансування державного оборонного замовлення більшість підприємств ОПУ опиняються перед вибором: або опинитися на межі виживання і втратити здатність до розробки і виробництва сучасних видів озброєнь, або шукати інші (необоронні) сфери застосування своїх потужностей. Але оскільки підприємство самостійно не може змінити профілі своєї діяльності, то держава повинна проявляти участь у забезпеченні оборонного підприємства замовленнями. Необхідна тісна співпраця держави і підприємства в цьому питанні (особливо це стосується підприємств, де держава є власником). Місце державного рівня з формування виробничої програми оборонних

підприємств, на нашу думку, може зайняти регіональний рівень, який може задіяти такі, що тимчасово не використовуються (вивільнені), виробничі потужності в своїх інтересах через регіональне державне замовлення.

По-друге, необхідність оптимізації витрат держави на закупівлі оборонної продукції і при формуванні виробничих завдань підприємствам ОПУ вимагає наявності та необхідності обробки величезного обсягу інформації про стан ОВТ, що знаходиться у військах, потребах у витратах на всіх етапах життєвого циклу зразків озброєння і військової техніки (НДДКР, виробництво, експлуатація, ремонт, утилізація), стан і можливості підприємств, що їх виробляють, тощо. Однак досвіду формування в нових умовах державних завдань (замовлень) оборонним підприємствам недостатньо, система формування і її організаційні основи знаходяться ще в стадії відпрацювання. На нашу думку, назріла необхідність створення регіональних центрів управління оборонними підприємствами, які б крім інших функцій займалися збором інформації про виробничі можливості оборонних підприємств і обмінювалися б такою інформацією між собою і державним центром.

В аналізі зовнішнього середовища досліджуються зовнішні фактори: дані про отримане підприємством державне оборонне замовлення. У першу чергу це:

■ державне замовлення з розробки та виробництва продукції спеціального призначення (кількість і номенклатура виробів, що замовляються).

■ обсяги фінансування державного оборонного замовлення і будівництва виробничих об'єктів за державний рахунок [50, с. 192].

У блоці «Аналіз внутрішнього середовища» аналізуються внутрішні чинники – в першу чергу, основні складові організаційно-технічного рівня виробництва, а також показники технічного рівня і рівня якості продукції підприємства, його потенційні можливості:

• ефективність використання виробничих потужностей і основних фондів підприємства;

• необхідність у капіталовкладеннях з ліквідації вузьких місць і нарощування потужностей;

• напрямки спеціалізації виробництва продукції;

• можливості виконання встановлених термінів поставки продукції;

• терміни введення в дію нових потужностей та обладнання;

• умови рівномірного і максимального завантаження основних видів обладнання;

• вимоги щодо використання трудових ресурсів;

• терміни ремонту або заміни обладнання;

• досягається рівень рентабельності;

• прибуток та ін. [163, с.136].

Особливе значення має аналіз виробничої потужності підприємства при виконанні плану. Значення потужності, як основний аргумент при розрахунку виробничої програми підприємства, полягає в наступному.

Виробнича потужність є показником, що відображає специфіку виробництва, коли оснащеність виробництва засобами праці в поєднанні з робочою силою, створюють продукт з певною продуктивністю праці, тобто, в понятті «потужність» відбивається продукт, засоби праці, трудові ресурси і організація виробництва. Таким чином, облік елементів потужності підприємства в часі повинен представляти одне з основних завдань при розробці ПДОЗ підприємства.

«Підготовка рішення завдань» полягає у виборі критеріїв оптимальності й обмежень для вирішення завдання розробки виробничої програми підприємства, а також в аналізі даних із попередніх блоків.

Аналізується організаційно-технічний рівень виробництва і на його основі можливість виконання показників плану виробництва і реалізації продукції.

Блок «Рішення завдань» є виробничими розрахунками показників плану. Техніка розрахунків залежить від застосовуваних методів і моделей рішення програмних завдань, складу інформаційних даних, критеріїв обмежень. Результат розрахунків – виробнича програма підприємства на заданий календарний період.

У блоці «Аналіз» з декількох розрахункових варіантів виробничої

програми відбирається той, який є кращим, оптимальним.

Складність розробки виробничої програми оборонного підприємства також залежить від характеру виробництва. Хоча останній носить чисто умовний характер, оскільки часто можна зустріти на одному і тому ж підприємстві і навіть в окремих цехах різні за структурою виробничі процеси. Однак для оборонних підприємств з одиничним або дрібносерійним характером виробництва такі особливості є характерними, що створює додаткові негативні моменти в системі планових розрахунків. З огляду на це, необхідно виділити наступні особливості підприємств з одиничним і дрібносерійним характером виробництва.

Зазначені особливості створюють на даному етапі формування виробничої програми підприємства труднощі як обліку всього різноманіття факторів, так і обчислювальні.

Однією з визначальних особливостей формування виробничої програми оборонного підприємства є необхідність одночасного виконання наступних вимог:

Відповідність програми потребам споживачів (силових структур) і відповідності програми стратегічним і тактичним завданням підприємства. Зазначені особливості враховуються при формуванні оптимальної виробничої програми підприємства у вигляді функції мети і відповідної системи обмежень [153, с. 45]. Ефект від вирішення даного завдання може бути значним в тому випадку, якщо підприємство має повну свободу вибору видів і кількості виготовлених виробів. Через систему ДОЗ підприємство отримує завдання по основній номенклатурі (але може і не отримати), і тільки в іншому існує певний вільний вибір номенклатури виробів. Однак в силу того, що в процесі додаткового періоду функціонування підприємства відбувається його спеціалізація (незважаючи на характер виробництва), стає умовним і останнє твердження про свободу вибору замовлень. Крім того, на оборонному підприємстві, як правило, зарезервовані значні виробничі потужності мобілізаційного призначення. Таким чином, для оборонного підприємства

завдання розробки оптимальної, в більшій частині, полягає не скільки в виборі номенклатури і кількості виробів з позиції найкращого задоволення потреб та інтересів двох рівнів системи «держава – підприємство» (оскільки ці дані задані ДОЗ), скільки у вирішенні питань залучення невикористовуваних (таких, що вивільняються) виробничих потужностей і раціонального використання ресурсів підприємства для досягнення своїх стратегічних і тактичних цілей.

У вирішенні питань розробки оптимальної виробничої програми підприємства накопичено значний науковий і практичний досвід.

Однак для оборонних підприємств проблема розробки оптимальної виробничої програми залишається. Складність цього питання полягає в тому, що всі розрахунки проводяться в умовах невизначеності (в тій чи іншій мірі), створюваної як самою виробничою системою, так і системою управління ДОЗ [70].

У зв'язку з цим у процесі реалізації плану знижується ефективність виробництва, що виражається в нерівномірності завантаження основних видів обладнання.

Якщо вважати, що вплив коригування плану на ефективність виробничого процесу відчувається через появу організаційних недоліків в процесі планування роботи окремих виробничих дільниць, можна зробити припущення про ступінь впливу коригування плану на ефективність виробництва. Недоліки у формуванні виробничої програми підприємства, які відображаються в недоліках цехового планування, мають найбільший вплив на відхилення виробничого процесу від плану серед усіх чинників, що сприяють цьому відхиленню.

Механізм взаємодії (зворотного зв'язку) розглянутого рівня формування ПДОЗ з державним рівнем має ряд істотних недоліків.

По-перше, взаємодія рівнів у режимі узгодження планів не забезпечує ефективного (виходячи з кінцевих цілей кожного з рівнів) взаємоузгодження прийнятих планових рішень. Прийнята методологія і методичний апарат не дозволяють знайти компроміс суперечливих інтересів.

По-друге, система планування не має механізмів, що дозволяють у режимі узгодження коригувати проекти планів.

По-третє, проекти державних планів не є оптимальними в силу недостовірності інформації про стан і можливості виконавців, відсутність заздалегідь підготовленої і такої, що зберігається в пам'яті ЕОМ, проміжної планової інформації (в тому числі про господарські зв'язки між самими оборонними підприємствами).

По-четверте, державний рівень у сучасних умовах не в змозі забезпечити завантаження виробничих потужностей оборонних підприємств на достатньому рівні, а також мінімізувати збитки підприємства, що виникають у зв'язку з цим.

Таким чином, аналіз функціонування системи формування виробничої програми оборонних підприємств підтверджують необхідність: 1) включення в цей процес рівня регіону; 2) перегляду структури розробки ПДОЗ на основі подальшого вдосконалення механізму планування, в якому б мало місце як проведення оптимізаційних розрахунків, так і використання методів аналізу діючих на виробничу систему різних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища і можливості виробничої системи, в свою чергу, впливати на зовнішнє і внутрішнє середовище [53, с.94]. Оптимізація системи формування виробничої програми оборонних підприємств, як уже зазначалося, можлива за допомогою додавання в систему ще одного рівня – рівня регіонального.

3.3. Регіональна програма державного регулювання розвитку оборонної промисловості

Оптимізація системи формування виробничої програми підприємств оборонної промисловості, як уже зазначалося, можлива за допомогою додавання в систему ще одного рівня – регіонального.

Формування національного ринку, на якому діють: держава (в особі регіону) – замовник продукції для своїх потреб і постачальники продукції, робіт і послуг для державних потреб – це один із способів для вирішення регіональних

проблем, таких як погіршення фінансового стану суб'єктів господарської діяльності, спад виробництва, зниження експортного потенціалу, криза неплатоспроможності тощо. Державне регіонально-орієнтоване замовлення – це державні потреби регіону в товарах (роботах, послугах), затверджені до розміщення на підприємствах-претендентах такого замовлення, за рахунок коштів державного бюджету та державних позабюджетних фондів протягом чергового бюджетного періоду [99, с. 105].

В даний час є всі передумови для створення в регіоні структур, покликаних координувати дії державних органів та органів управління підприємств оборонної промисловості. У зв'язку з тим, що в регіоні вже зосереджені державне, територіальне і галузеве управління державним господарством, основною метою створення регіональної ланки в системі формування виробничої програми підприємств оборонної промисловості в регіоні є створення гнучкої системи, здатної забезпечити ефективне використання потенціалу оборонно-промислового комплексу для вирішення проблем забезпечення економічної безпеки регіону і держави, розвитку напрямів державного підприємництва.

Найбільш складним у процесі створення регіонального рівня управління підприємствами оборонної промисловості буде створення налагодженого механізму стикування з діючою системою галузевого і господарського управління державного рівня. Тому формування ефективного регіонального управління треба проводити в напрямку посилення територіальної й міжгалузевої взаємодії соціально-економічних процесів у регіоні. Ефективність галузевої та територіальної взаємодії залежить від форми і методів управління цим процесом. Управління регіональними підприємствами оборонної промисловості необхідно організувати за допомогою здійснення спільних програм так, щоб отримати екстремум критерію виконання заходів програми.

Програми повинні враховувати розподіл регіону на територіальні елементи і одночасно носити галузевий характер, об'єднуючи організації та підпідприємства оборонної промисловості за життєвим циклом розроблюваних

систем у результаті виділення певної групи виробництв, спрямованих на реалізацію конкретних цілей (програм). Деякі підприємства можуть брати участь у виконанні кількох програм, в зв'язку з чим виникає проблема поєднання різних програм, аналогічна проблемі взаємодії галузевого і територіального управління. У рішенні програмних (цільових) питань організації та підприємства беруть участь по всьому життєвому циклу виробу (продукції), отже, підвищується роль міжгалузевих взаємовідносин, міжгалузевої організації управління. Разом з цим виникає і проблема міжрегіонального, міжтериторіального і міжгалузевого управління.

Таким чином, розвиток програмно-цільових принципів дозволяє ефективно використовувати в загальній господарській системі регіону і потужні територіальні резерви незадіяних (таких, що вивільняються) потенціалів оборонних галузей промисловості і Збройних сил України. Створення органів регіонального програмно-цільового управління дозволить ефективно вирішити проблеми міжгалузевої, територіальної та галузевої взаємодії [55, с. 355]. Програма дасть можливість у результаті широкого залучення наукових організацій, підприємств промисловості, Збройних сил України до вирішення проблем забезпечення економічної безпеки регіону, підвищити міжгалузеве опрацювання цих проблем і можливостей оборонної промисловості забезпечити стикування, узгодженість дій різних відомств з досягнення поставлених у регіоні цілей.

Незадіяні (такі, що вивільняються) потенціали оборонних галузей промисловості і Збройних сил України можуть бути використані в різних напрямках соціально-економічного розвитку регіону.

Таким чином, у сфері управління соціально-економічним розвитком регіону складається самостійна, але тісно взаємопов'язана з іншими резервна система управління підприємствами оборонної промисловості, яка включає в себе:

• незадіяний (такий, що вивільняється) потенціал оборонних галузей промисловості (наукові установи, конструкторські, технологічні та проектні

організації; військове виробництво; інфраструктура оборонних галузей);

• системи управління оборонними галузями промисловості і Збройних сил України.

Механізм формування виробничої програми регіональних підприємств оборонної промисловості (регіональний рівень), на нашу думку, повинен складатися з основних блоків (рис. 3.2).

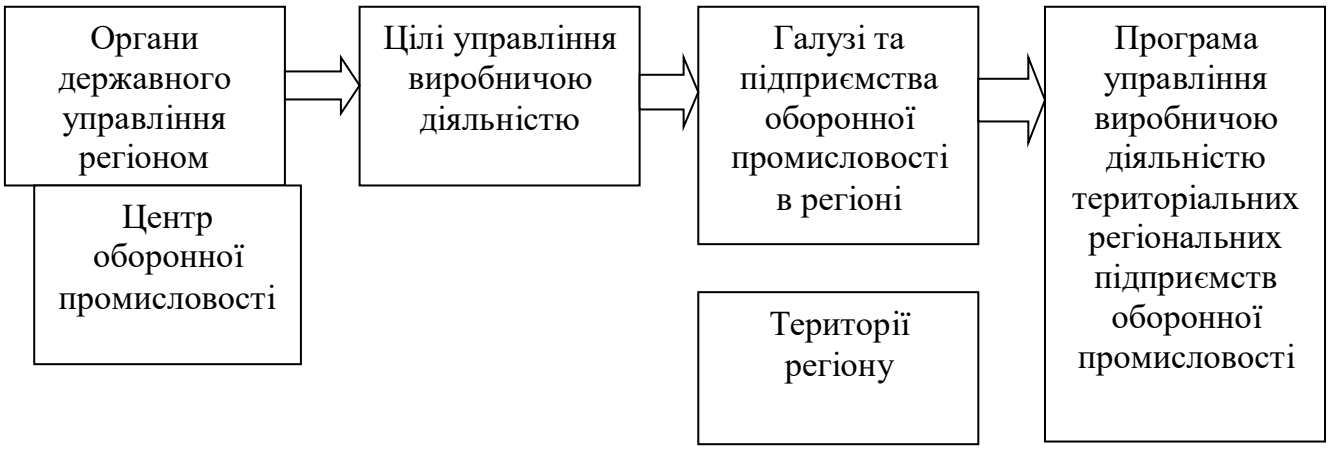

Рис. 3.2. Механізм формування виробничої програми оборонної промисловості на рівні регіону

Взаємозв'язок блоків можна представити у вигляді кубічної тривимірної матриці системи управління виробничою діяльністю підприємств оборонної промисловості, де по вертикалі вісь *i* – цілі управління виробничою діяльністю регіональних підприємств оборонної промисловості, по горизонталі вісь *n* – території регіону і вісь *j* – галузі оборонної промисловості. Основним елементом регіональної системи управління виробничою діяльністю підприємств оборонної промисловості є регіональна програма управління виробничою діяльністю підприємств оборонної промисловості.

Головна мета програми: досягнення максимальної ефективності використання невикористаного (такого, що вивільняється) потенціалу оборонної промисловості регіону для забезпечення економічної безпеки регіону, задоволення потреб населення, господарства регіону.

Розробка і реалізація програми управління виробничою діяльністю регіональних підприємств оборонної промисловості може бути проведена за участю регіонального міжгалузевого багатоцільового центру управління виробничою діяльністю регіональних підприємств оборонної промисловості (рис. 3.3).

Рис. 3.3. Структура окремих регіональних цільових центрів формування пропозицій для підприємств оборонної промисловості

Програма містить можливості всіх організацій і підприємств галузей *j* оборонної промисловості, які не отримали адресних завдань на регіональному рівні і (або) піддаються конверсії, які розташовані на *n* територіях регіону, в реалізації всіх їх цілей. Програма представляє собою сукупність блоків динамічної інформації, що показують, як виконується мета (програма) на *n*-й території регіону і в *j*-й галузі оборонної промисловості.

Кубічна структура програми управління виробничою діяльністю регіональних підприємств оборонної промисловості дозволяє об'єднати потреби держави, регіону, територій з можливостями територій і територіальних галузевих підприємств оборонної промисловості [69, с. 87].

Мета підпрограми – досягнення максимальної ефективності використання невикористаного (такого, що вивільняється) потенціалу оборонної промисловості в регіоні для розміщення, випуску і збуту продукції, а також надання послуг за конкретною *i*-ою ціллю.

У структурі Центру оборонної промисловості передбачаються підрозділи з управління кожної з програм (рис. 3.3) регіональні міжгалузеві цільові центри (РМЦЦ).

Підпрограма містить можливості організацій і підприємств оборонних галузей промисловості і видів Збройних сил України, розташованих на території регіону, в реалізації *i*-ої цілі.

У зв'язку з цим формується *i*-та кількість програм оборонної промисловості за однією ціллю, кожна з яких об'єднує програми територій і галузей, що беруть участь в її реалізації.

Мета підпрограми – досягнення максимальної ефективності використання незадіяного (невикористаного, такого, що вивільняється) потенціалу і галузі оборонної промисловості в регіоні для задоволення потреб регіону.

Підпрограма містить можливості організацій і підприємств *i*-ої галузі, розташованих на території регіону, в реалізації всіх цілей регіону.

У регіоні формується *j*-х програм, кожна з яких об'єднує програми територій по всіх цілях.

У структурі Центру оборонної промисловості передбачаються підрозділи з управління кожною *j*-ою програмою (рис. 3.3) – регіональний галузевий багатоцільовий центр (РГБЦ). Мета підпрограми – досягнення максимальної ефективності використання вивільненого потенціалу *i*-ої галузі оборонної промисловості в регіоні для розміщення, випуску і збуту продукції, а також надання послуг за конкретною *i*-ою ціллю.

Підпрограма містить можливості організацій і підприємств *j*-ої галузі, розташованих на території регіону, в реалізації однієї *i*-ої цілі. У регіоні формуються такі програми в кожній *j*-ій галузі.

У структурі Центру оборонної промисловості передбачаються підрозділи з управління *ij* таких програм (рис. 3.3) – регіональний галузевий цільовий центр (РГЦЦ). Регіональна підпрограма має наступну структуру: ціль підпрограми: досягнення максимальної ефективності використання вивільненого потенціалу оборонної промисловості *n*-ої території регіону для задоволення потреб населення, народного господарства, організацій і підприємств оборонної промисловості. Підпрограма містить можливості організацій і підприємств усіх галузей оборонної промисловості на одній з територій регіону в реалізації всіх цілей регіону.

Система управління може бути представлена територіальним міжгалузевим багатоцільовим центром (ТМБЦ) (рис. 3.3). Мета підпрограми – досягнення максимальної ефективності використання вивільненого потенціалу оборонної промисловості *n*-ої території для розміщення, випуску і збуту продукції, а також надання послуг за конкретною *i*-ою ціллю. Програма містить можливості організацій і підприємств усіх галузей оборонної промисловості на одній із територій в реалізації однієї з *n* цілей регіону. На території формується *n* таких програм [128, с.214].

У структурі Центру оборонної промисловості передбачається підрозділ з управління кожної з *n* програм (рис. 3.3) – територіальний міжгалузевий цільовий центр (ТМЦЦ). Мета підпрограми – досягнення максимальної ефективності використання вивільненого потенціалу *j*-ої галузі *n*-ої території

для вирішення *n* цілей регіону. Підпрограма містить можливості організацій і підприємств одніє] з галузей на одній з територій е реалізації всіх цілей регіону.

На території формується *j* таких програм. У структурі Центру оборонної промисловості передбачається підрозділ з управління кожної з *j*-ої програми (рис. 3.3) – територіальний галузевий багатоцільовий центр (ТГБЦ). Мета підпрограми – досягнення максимальної ефективності використання вивільненого потенціалу *j*-ої галузі на *n*-ій території для розміщення, випуску і реалізації продукції, а також надання послуг з конкретної *i*-ої цілі. Підпрограма містить можливості організацій і підприємств однієї з галузей на одній із територій у реалізації однієї мети регіону.

Таким чином, на регіональному рівні формується (через програму) державне замовлення підприємствам оборонної промисловості, яке враховує можливості таких підприємств щодо участі в реалізації регіональних цілей і завдань. Оскільки на території регіону формується *ij* таких програм, то в структурі Центру ОПК слід передбачити територіальні підрозділи з управління кожної з *ijn* програм (рис. 3.3) – територіальний галузевий цільовий центр (ТГЦЦ).

Для аналізу ходу процесів вивільнення виробничих потужностей та регіонального управління їх використанням важливо згрупувати інформацію за різними рівнями.

Відповідно до вищевикладених пропозицій щодо системи управління формуванням і реалізацією (через регіональне державне замовлення) регіональних програм управління виробничою діяльністю регіональних підприємств оборонної промисловості, вводяться п'ять інформаційних рівнів.

П'ятий рівень – формування показників, що характеризують пропозиції підприємств оборонної промисловості з використання незадіяних виробничих потужностей і участі в регіональних програмах (через систему бізнес – планування).

На першому інформаційному рівні відбувається підсумовування показників за всіма трьома координатами, тобто формується блок, що містить

регіональну програму управління виробничою діяльністю підприємств оборонної промисловості, яка, в свою чергу, реалізується через державне регіональне замовлення [152, с.89].

На процес формування виробничої програми оборонних підприємств на рівні регіону впливають ряд факторів (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4.

Фактори, що впливають на процес формування виробничої програми підприємств оборонної промисловості на регіональному рівні

Зовнішні фактори	✓ Структурні перетворення в економіці країни і в оборонній промисловості зокрема; ✓ Наявність загроз економічній безпеці регіону через темпи інфляції
Внутрішні фактори	✓ Потреба в продукції підприємств оборонної промисловості (з урахуванням розвитку міжрегіонального співробітництва); ✓ Обсяг необхідних ресурсів за схемою: регіональні інтереси – необхідні фінансові кошти – регіональний бюджет; ✓ Можливості оборонних підприємств з виготовлення продукції, вдосконалення виробів і технології їх виробництва; ✓ Стан науково-технологічного обміну інформацією між оборонними підприємствами і регіоном і підприємствами між собою; ✓ Стан механізму доведення до підприємств відповідних обсягів регіонального державного замовлення

Аналіз зазначених факторів неможливий без організації налагодженого, чіткого інформаційного забезпечення.

В основі інформаційного забезпечення виконання програми управління виробничою діяльністю регіональних підприємств оборонної промисловості лежить створення банку даних.

Регіональний інформаційний банк управління виробничою діяльністю регіональних підприємств оборонної промисловості – це сукупність технічного, інформаційного, програмного, методичного та організаційного забезпечення, що дозволяє здійснювати введення, зберігання, пошук, коригування та видачу

інформації.

Регіональний інформаційний банк служить одним із забезпечувальних факторів при розробці та реалізації програм управління виробничою діяльністю регіональних підприємств оборонної промисловості та окремих проектів (предметно-цільових програм).

До користувачів (споживачів) інформації відносяться особи, в інтересах яких накопичується і зберігається інформація. Такими особами є: головні фахівці (технологи, організатори виробництва), експерти, фахівці оборонних підприємств регіону з маркетингу, фахівці управлінського апарату галузей, працівники регіональних органів влади, фахівці організацій і підприємств цивільного сектора, що входить в інфраструктуру регіону.

Інформаційний банк даних надає фахівцям інформацію довідкового і аналітичного характеру: дає можливість вирішення прикладних завдань управління виробничою діяльністю регіональних підприємств оборонної промисловості автоматизованим способом; встановлює і підтримує в працездатному стані інформаційні зв'язки з організаційних і технічних потреб різних організацій, включаючи ті, що розташовані за межами конкретного регіону; надає допомогу при зборі і обробці інформації, а також інформаційно-рекламній діяльності [169, с.89].

Оскільки експлуатація банку даних стосується підприємств оборонного комплексу, то відповідно, і до інформаційної системи пред'являються певні вимоги, а саме (таблиця 3.5).

Відомості, що поміщаються в банку даних, формуються в наступні групи (таблиця 3.6):

✓ інформація про незадіяні (невикористовувані, такі, що вивільняються) на підприємствах оборонної промисловості резерви (основні фонди, трудові ресурси тощо);

✓ інформація про продукцію, товари народного споживання, виробництво яких можливо організовувати, або розширювати вже чинне, матеріальні витрати, які необхідні для такої організації;

✓ інформація про конверсію оборонних підприємств (їх окремих виробництв).

Таблиця 3.5

Вимоги, що пред'являються до інформаційного банку даних регіонального Центру оборонної промисловості

• достатність інформаційного змісту; • мінімальна надмірність збережених даних; • незалежність даних від логічної структури і прикладного програмного забезпечення; • гнучкість і адаптивність структури бази даних; • адекватність бази даних предметній області; • простота фізичної реорганізації бази даних: динамічність даних, що дозволяє безперервне їх оновлення, • здатність до розширення; • доступність користування персоналом підприємств і організацій

Формування та використання інформаційного банку даних управління виробничою діяльністю регіональних підприємств оборонної промисловості передбачає необхідність розробки системи класифікації та кодування техніко-економічної інформації. Це має значення для того, щоб процеси виробництва інформації банку даних можна було б здійснювати в автоматизованому режимі, а також забезпечити інформаційну сумісність банку даних регіонального Центру оборонної промисловості з системами управління більш високого рівня і рівня конкретного оборонного підприємства.

Об'єктами класифікації та кодування інформаційного банку даних Центру оборонної промисловості можуть бути підприємства регіону або країни, що випускають продукцію, що фінансують замовлення на випуск промислової і науково-технічної продукції, зарубіжні фірми, що інвестують у виробництва і відповідні програми (проекти) [399].

До складу системи класифікації та кодування можуть входити також і показники, що поміщаються в банк даних регіонального Центру ОПК (таблиця 3.6):

Таблиця 3.6

Показники, що поміщаються в банк даних регіонального Центру оборонної промисловості

Інформація щодо продукції	Номенклатура продукції, що випускається; Номенклатура продукції, випуск якої можливо освоїти; Найменування науково-технічної продукції
Інформація щодо конверсії	Найменування сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, які використовуються для виробництва продукції, вивільнених у результаті конверсії; Найменування обладнання, що вивільняється в результаті конверсії; Виробничі площі, що вивільняються в результаті конверсії
Інформація щодо виробничих резервів	Незадіяні (невикористовувані) потужності і виробничі площі; Запаси матеріалів та продукції, що зберігаються в складських приміщеннях тощо; Перелік основних і допоміжних робітників, службовців та інженерно-технічних працівників; Перелік технологічних процесів, включаючи технології подвійного призначення

Регіональний інформаційний банк даних забезпечить вирішення низки функціональних завдань, які вирішуються при формуванні виробничої програми:

1. представить зацікавленим структурам необхідні дані про оборонне підприємство і його виробничі можливості:

2. збирає і видає числові значення за основними техніко-економічними показниками;

3. фіксує використання потужностей і кооперацийні зв'язки з іншими підприємствами;

4. визначає стан використання наукового потенціалу, а також наявність вільних і недобудованих виробничих площ;

5. визнає потреби ринку і рівень цін на заплановану до випуску продукцію тощо.

В системі можуть бути відображені й інші функціональні завдання в

залежності від потреб і попиту споживачів інформації на видачу різних довідкових даних.

Таким чином, по-перше, запропоновані напрямки оптимізації системи формування виробничої програми оборонних підприємств на основі державного замовлення принципів дозволять ефективно використовувати потужні територіальні резерви незадіяних (таких, що вивільняються) потенціалів оборонних галузей промисловості і Збройних сил України. Створення органів регіонального програмно-цільового управління підприємствами оборонної промисловості дозволить ефективно вирішувати проблеми міжгалузевої, територіальної та галузевої взаємодії, залучити наукові організації, підприємства промисловості, Збройні сили України до вирішення проблем забезпечення економічної безпеки регіону, забезпечити стикування, узгодженість дій різних відомств з досягнення поставлених у регіоні цілей; по-друге, у зв'язку зі створенням регіонального рівня управління оборонними підприємствами останнім необхідно змінювати стратегію і тактику формування своїх виробничих програм, щоб найкращим чином забезпечувалася взаємодія із цим рівнем.

В економіці під стратегією розуміється комплекс довгострокових заходів або підходів. У стратегічному плануванні під стратегією розуміється комплекс цілей і основних задач з їх досягнення. У більш вузькому сенсі стратегія представляє собою план найбільш ефективного розподілу ресурсів для досягнення цілей. У цьому дослідженні термін «стратегія» використовується для визначення сукупності інтегрованих планів, призначених для створення або збереження стійкої конкурентоспроможності оборонного підприємства [198, с. 63].

Стратегія формування планування державного оборонного замовлення спрямована на досягнення цілей:

• збільшення обсягів виробництва;

• задоволення ринкового попиту;

• створення нових сфер виробництва;

• стимулювання на підприємстві творчості й ініціативи, спрямованих на розвиток виробництва.

Така стратегія вирішує два класи задач. Перший передбачає ряд дій, які, на відміну від заходів, спрямованих на зниження поточних витрат виробництва, мають на меті розширення операцій підприємства. При цьому, зрозуміло, що в довгостроковій перспективі вони повинні бути рентабельними. Другий клас завдань передбачає вирішення проблеми пожвавлення основної діяльності фірми за рахунок активізації її внутрішніх ресурсів.

Загальні напрямки формування виробничої стратегії підприємства описані М. Портером.

Перший напрям пов'язаний з досягненням лідерства в області мінімізації витрат виробництва. Маркетинг при цьому не повинен бути високорозвинений. Другий напрямок пов'язаний зі спеціалізацією у виробництві продукції. Фірма може вибрати три лінії поведінки: прагнути до зниження витрат виробництва; проводити політику спеціалізації у виробництві продукту; суміщати вищеназвані підходи [171, с.170].

Аналізуючи можливість використання вищеназваних типів стратегій підприємств оборонної промисловості, слід зазначити, що:

1. Стратегія концентрованого (обмеженого) зростання пов'язана з двома елементами: продуктом і (або) ринком, і не зачіпає три інших елементів, а саме галузь, положення фірми всередині галузі, технологію. Для підприємств оборонної промисловості вибір даного типу стратегії вигідно відрізняється тим, що підприємство не змінює основний профіль своєї діяльності – випуск оборонної продукції. Однак, для стратегії даного типу характерне обмежене зростання господарюючих суб'єктів і дотримання такої стратегії можливе лише для підприємств, що випускають продукцію подвійного призначення.

2. Стратегії інтегрованого зростання. Ці стратегії характерні для галузей, що динамічно розвиваються, зі технологією, що швидко змінюється. Використання даного типу стратегій бажане для великих оборонних підприємств, але в даний час в силу різних причин важко здійсненне.

3. Вибір даного типу стратегій найкращий для більшості підприємств оборонної промисловості, оскільки, як уже зазначалося, попит на оборонну на продукцію різко скорочений і новий бізнес.

4. Стратегії скорочення. До стратегій даного типу оборонні підприємства частіше вдавалися в середині 90-х років у випадках, коли була необхідна реструктуризація з метою підвищення ефективності в період глибокої економічної кризи, в якому знаходилася українська економіка (оборонне виробництво цілеспрямовано і планомірно скорочувалося).

У науковій літературі описані й інші види виробничих стратегій оборонних підприємств. В основу таких стратегій покладено так званий біологічний (кількісний) підхід до класифікації підприємств.

Зона зосередження компаній-патієнтів в оборонній промисловості України – це, мабуть, численні підприємства, що виготовляють готові вузли і комплектуючі для кінцевих військових систем або допоміжні вузли для підприємств у галузі інформатики, зв'язку, навігації тощо. Сама виробнича специфіка даних галузей підприємств зумовлює широкі можливості галузевої спеціалізації виробників.

Що стосується фірм-експлерентів, то оборонний комплекс є найбільшим володарем науково-технічної інформації та сучасних виробничих технологій. Про це свідчать численні нагороди, отримані українськими підприємствами на міжнародних виробничих виставках і ярмарках.

Комутантна стратегія з самого початку не відповідає високому науково-технічному, виробничому і маркетинговому потенціалу підприємств оборонної промисловості. Пристосування до локальних потреб місцевого ринку, готовність до швидкої зміни діяльності – не найяскравіша особливість оборонних компаній. Вони, в основному, обтяжені великими виробничими фондами, солідними базовими технологіями, досить спеціалізованою робочою силою тощо. Однак проведення масштабних конверсійних заходів, скорочення оборонних замовлень відкривають перед оборонними підприємствами шляхи виживання саме шляхом підлаштування під конкретний локальний попит.

Основними напрямками реалізації комутантної стратегії є:

По-перше, використання потужностей (в тому числі через освоєння нових технологій) оборонних підприємств для задоволення локального попиту на різноманітні товари та послуги.

По-друге, переведення оборонних підприємств у локальні комутанти за допомогою природної регіональної сегментації колись «глобальних ринків». Наприклад, ринок телефонного зв'язку з єдиного дротяного перетворюється в глобальний телекомунікаційний [124, с.115]. При цьому певні сегменти цього глобального ринку, наприклад, ринок місцевого радіозв'язку, можуть з успіхом освоюватися оборонними підприємствами.

По-третє, своєрідна форма комутантної ринкової стратегії виникає тоді, коли оборонні підприємства адаптують власні унікальні технології до конкретних місцевих потреб.

Визначення та сегментація галузі є основою для вибору стратегії. Це перший крок у процесі встановлення конкурентної переваги оборонного підприємства.

У стратегічному аналізі галузь включає стратегічні бізнес-одиниці, її конкурентів і ринки, що обслуговуються в межах однієї і тієї ж сфери ділової активності.

Стратегічні бізнес-одиниці (СБО) підприємств оборонної промисловості – в нашому випадку, ділові одиниці, окремі оборонні підприємства (їх структурні підрозділи), стратегія для яких може бути розроблена незалежно від інших ділових одиниць.

Зовнішня стратегічна незалежність (з точки зору клієнта / конкурента) характеризується значними відмінностями в зовнішньому середовищі, такими, які чітко висловлюють групи клієнтів, моделі споживання, конкурентів, асортимент продукції.

Внутрішній стратегічній незалежності (з точки зору виробника) притаманні значні відмінності у внутрішній діяльності підприємства, такі як використання різних ресурсів і технологій, виробничі процеси, сировина,

канали розподілу продукції. Для багатьох оборонних підприємств в даний час характерне вироблення стратегії для двох самостійних СБО: випускають оборонну продукцію і продукцію для потреб народного господарства.

При сегментації СБО / галузі важливо розглядати сегменти в загальному контексті і пояснювати взаємозалежності на інших рівнях.

На етапі оцінки привабливості галузі велике значення має наявність прийнятої досить широким колом суб'єктів чіткої класифікації галузей і підгалузей, що відбиває їх технологічні особливості. Без такої класифікації результати досліджень, виконаних одними аналітиками, складно порівнювати з висновками, зробленими іншими, ускладнюється використання статистичної бази, застосування інтегрованих галузевих показників та індексів [157, с.21]. Тому (особливо в умовах нашої країни, де останнім часом практично зруйнувалася колишня галузева структура) перш за все необхідно чітко визначити, з яким колом оборонних підприємств пов'язаний аналіз, чи немає в їх числі тих, які більш доцільно зарахувати до інших галузей, і чи не випали з розглянутого переліку компанії, пов'язані за своїми технологічними особливостями до аналізованої галузі.

Для цілей стратегічного аналізу з визначення привабливості сфери прикладання виробничих зусиль підприємством оборонної промисловості за доцільне прийняти поділ всіх галузей на чотири основні типи: ембріональна, зростаюча, зріла, старіюча.

Привабливість галузі визначається поєднанням інтенсивності конкуренції і зрілості галузі.

Для цілей стратегічного аналізу галузь визначається як СБО і її конкуренти. Інтенсивність конкуренції вимірюється прибутковістю даної галузі в порівнянні з середньою галуззю.

Зрілість визначається потенціалом зростання в галузі.

Таким чином, привабливість галузі характеризується її здатністю дати хороші показники зростання і прибутковості.

У свою чергу зрілість галузі визначає стабільність економічного

середовища. Під економічним середовищем розуміється дія певних чинників, які знаходяться поза контролем прийняття рішення і впливу на його курс дії. Прикладами таких можливих станів економічного середовища є високий рівень інфляції, спад виробництва, посилення конкуренції та ін.

Залежно від стадії зрілості, на якій знаходяться учасники галузі, ними вибираються наступні виробничі стратегії:

для ембріональної – створення ринку (пропозиція нових видів товарів, робіт, послуг), готовність іти на ризик (перепрофілювання виробництва), розробка технології, швидке реагування на зміни потреб споживачів продукції (технічні та якісні характеристики продукції), вироблення ринкової позиції;

для зростаючої – завоювання лідерства на ринку (за рахунок збільшення обсягів виробництва і продажів, поліпшення якості продукції), створення системи розподілу і сервісного обслуговування продукції, створення технології, організація процесу виробництва, інвестиції в майбутню виробничу діяльність (в тому числі залучені);

для зрілої – капіталовкладення з метою скорочення витрат виробництва, підвищення ефективності виробництва, збереження частки на ринку, раціоналізація, підвищення рентабельності та, як наслідок цього, максимізація прибутку;

для старіючої – управління капіталовкладеннями підприємства, максимізація прибутку [165, с.137].

Висновки до третього розділу

1. Зазначено, що сутність державного оборонного замовлення при цьому може бути визначена як особливий спосіб господарювання для задоволення державних потреб. Вона виступає і як економічний інструмент регулювання макроекономічних процесів з боку держави, і як засіб збалансування попиту і пропозиції на ті чи інші товари. З її допомогою можна впливати на організацію приватних виробничих процесів, розвивати конкуренцію між виробниками і підвищувати конкурентоспроможність економіки в цілому. Контрактну систему

потрібно розглядати не як одноразовий акт купівлі-продажу. Насправді це організаційно складний соціально-економічний процес впливу держави на розподіл коштів виробництва, на підвищення ефективності та конкурентоспроможності, на здійснення структурної перебудови. Економіко-договірні зв'язки об'єднують в інтегрований комплекс не тільки приватний сектор і держава, але в рівній мірі вони безпосередньо використовуються і всередині державного сектора [374, с.54]. Урядові відомства можуть розміщувати замовлення всередині власних установ, лабораторій або дослідницьких центрів, що надаються одним відомством іншому відомству на основі контрактів.

2. Визначено, що теоретичною базою економічної політики, в якій ДОЗ є одночасно і метою і засобом підтримки стійкого функціонування економічної системи держави, є політекономія соціалізму, що ставить в центр економічного процесу не споживання, а виробництво. При цьому в даний час як і раніше в центрі боротьби між прихильниками ліберально-монетаристської та інституційної моделей реформування економіки України знаходиться питання про форми державного втручання в економічне життя. Як відзначають дослідники в XX столітті економічна роль держави суттєво змінилася. Про це свідчать показники зростання державних витрат, в тому числі соціальних. Представники всіх напрямів і течій сучасної економічної науки сходяться в тому, що безумовною функцією держави є встановлення і підтримання економічного «рівноправності», єдиних для всіх господарюючих суб'єктів, включаючи держзамовників, правил ринкової «гри». Розбіжності в думках наступають лише при визначенні масштабів державної діяльності, в тому числі при формуванні ДОЗ. Прийнято вважати, що в змішаній економіці держава покликана усувати недоліки, внутрішньо властиві ринковому механізму: неефективність використання ресурсів, інформаційну асиметрію і небажання приватного бізнесу створювати суспільні блага.

3. Запропоновано планування державного оборонно замовлення є в ринкових умовах провідним завданням комплексного планування соціально-

економічного розвитку країни. Слово «планування» означає розробку програми дій, плану роботи деякого економічного об'єкта. Планування державного оборонно замовлення пов'язано з розподілом обмежених ресурсів країни найкращим чином. Планування державного оборонно замовлення (ПДОЗ) в цьому сенсі являє результат вибору оптимального плану виробництва та реалізації продукції з урахуванням впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища країни. Вона визначає галузей країни, основний профіль планової, організаційної та управлінської діяльності підприємств оборонної промисловості. Планування державного оборонно замовлення має задовольняти конкретні потреби покупців, замовників або споживачів і бути тісно пов'язаним з розробкою загальної стратегії розвитку країни, будуватися на основі проведення маркетингових досліджень, проектування конкуренто-спроможної продукції, організації її виробництва і реалізації, а також на основі виконання інших функцій і видів внутрішньогосподарської діяльності.

Аналіз наведених даних свідчить про тенденцію зниження державних оборонних замовлень. Таким чином, особливості виробничого програмування роботи оборонних підприємств обумовлені специфікою оборонної продукції, випуск якої можливий, за загальним правилом, тільки через державне замовлення. Державне замовлення в даному випадку - приклад узгодження в умовах ринкового господарювання державного макро планування в оборонній галузі та внутрішньо фірмового планування кожного конкретного оборонного підприємства. Тобто, в процесі виробничого програмування роботи оборонних підприємств беруть участь два рівні: державний і рівень підприємства. Пропозиції щодо формування номенклатурної частини виробничої програми повинні йти одночасно «зверху - вниз» в напрямку «орган, який планує державне замовлення - підприємство» і навпаки. Цього в даний час не відбувається. Планування, здійснюване незалежно на кожному рівні, не може бути настільки ж ефективним без взаємоузгодження планів на всіх рівнях.

4. Зазначено, що формування національного ринку, на якому діють: держава (в особі регіону) - замовник продукції для своїх потреб і постачальники

продукції, робіт і послуг для державних потреб - це один із способів для вирішення регіональних проблем, таких як погіршення фінансового стану суб'єктів господарської діяльності, спад виробництва, зниження експортного потенціалу, криза неплатоспроможності та тощо. Державне регіонально – орієнтоване замовлення - це державні потреби регіону в товарах (роботах, послугах), затверджені до розміщення на підприємствах - претендентах такого замовлення, за рахунок коштів державного бюджету та державних позабюджетних фондів протягом чергового бюджетного періоду. Найбільш складним в процесі створення регіонального рівня управління підприємствами оборонної промисловості буде створення налагодженого механізму стикування з діючою системою галузевого і господарського управління державного рівня. Тому формування ефективного регіонального управління треба проводити в напрямку посилення територіального і міжгалузевої взаємодії соціально-економічних процесів в регіоні. Ефективність галузевого та територіального взаємодії залежить від форми і методів управління цим процесом. Управління регіональними підприємствами оборонної промисловості необхідно організувати за допомогою здійснення спільних програм так, щоб отримати екстремум критерію виконання заходів програми.

РОЗДІЛ 4
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

4.1. Організаційно – економічні механізми горизонтальної інтеграції оборонної промисловості

Розвиток організаційно-економічного механізму горизонтальної інтеграції оборонної промисловості базується на принципах військово-цивільної інтеграції (диверсифікації). Необхідність військово-цивільної інтеграції (диверсифікації) пов'язана з низкою факторів.

Аналіз використання оборонної промисловості показує, що в перспективі ситуація із завантаженням виробничих потужностей у військовому виробництві істотно не зміниться. З урахуванням реального обсягу державного оборонного замовлення на поставки серійної продукції, збереження і оновлення всієї маси основних фондів підприємств оборонної промисловості, значна частина яких застаріла фізично і морально, недоцільне. Тобто, необхідна для переозброєння армії і флоту промислова база (а без неї будь-які результати НДДКР можуть виявитися незатребуваними) не може бути створена підтриманням або консервацією наявних оборонних виробництв.

Такий стан з урахуванням досвіду зарубіжних країн диктує необхідність в умовах ринкової економіки диверсифікувати виробництва підприємств оборонної промисловості і наукових організацій, перепрофілювали виробничі потужності під наукомістку цивільну продукцію [193, с.32]. В основі цього повинні бути глибока технологічна перебудова промисловості, перехід на технології подвійного застосування.

Об'єктивна необхідність військово-цивільної інтеграції обумовлена ще й тим, що при формуванні фінансово-промислових груп оборонної промисловості, більшість підприємств, що входять до них, мають оборонну

спрямованість, а сучасні вітчизняні економічні умови не дозволяють на одних оборонних замовленнях забезпечити стійкість їх фінансово-економічного стану.

Науково-технічний потенціал оборонної промисловості все більшою мірою залучається до виробництва продукції цивільного призначення. Продукція цивільного призначення становить значну частину загального обсягу виробництва на оборонних підприємствах.

Аналіз результатів обстеження дозволяє зробити висновок, що істотне зростання громадянського виробництва в однаковій мірі характерне для оборонних підприємств, що мають переважну спеціалізацію на випуск як військової, так і цивільної продукції. Найбільший розвиток цивільне виробництво отримало в промисловості засобів зв'язку і особливо в електронній промисловості, де практично всі обстежені підприємства в основному зайняті випуском цивільної продукції.

За допомогою оборонної промисловості вирішуються завдання з імпортозаміщення й оновлення на новій технологічній основі таких галузей, як транспорт, зв'язок, ПЕК, АПК, охорону здоров'я та ін.; задовольняються запити населення у високотехнологічних споживчих товарах; розробляються передові технології; готуються елітні кадри для нашої промисловості.

Багато підприємств оборонної промисловості не тільки зуміли освоїти продукцію подвійного і цивільного призначення, а й зробити її конкурентоспроможною, вийти з неї як на внутрішній, так і на зовнішній ринок.

Оборонні НДІ і КБ відповідно до програми конверсії досить успішно здійснюють розробку та впровадження у виробництво багатьох видів цивільної продукції, що відповідають світовому рівню. Серед них енергетичне і газоперекачувальне обладнання, вироблене в авіаційній промисловості; швидкісні пасажирські судна, вироблені у військовому суднобудуванні; багатофункціональні системи супутникового зв'язку, передачі цифрової інформації, телефонного та факсимільного зв'язку, доступу в Інтернет [55, с.353]. Активно розвиваються лазерні системи передачі інформації. Розроблена і вдосконалюється телевізійна система, призначена для застосування в

пристроях медичної кардіографічної діагностики, моніторингу навколишнього середовища і контролю надзвичайних ситуацій. Відпрацьовані в оборонній промисловості технології застосовуються при виробництві обладнання для легкої промисловості. В оборонній промисловості виробляється і розробляється безліч іншої конкурентоспроможної техніки цивільного призначення.

Найбільш помітне зростання виробництва цивільної продукції на оборонних підприємствах було відзначене за такими видами, як електронна, авіаційна техніка, продукція цивільного космосу, медична техніка, непродовольчі товари народного споживання.

Під військово-цивільною інтеграцією розуміється організаційно-економічне взаємопроникнення військового і цивільного секторів економіки країни на рівні підприємств і корпорацій. Військово-громадянська інтеграція передбачає цілісну систему заходів, що охоплюють всі аспекти зближення майже самостійних і незалежних один від одного секторів економіки, що розвиваються протягом багатьох років за власними законами.

У сформованих механізмах державного регулювання розвитку оборонної промисловості України основними цілями військово-цивільної інтеграції є:

- створення єдиної технологічної бази країни, що дозволяє в задані терміни і мінімальними витратами здійснювати перехід з випуску оборонної продукції на цивільну і навпаки;

- забезпечення структурної і технологічної збалансованості економіки країни з урахуванням регіональних, державних і міжнародних аспектів;

- організація ділового співробітництва підприємств оборонного і цивільного комплексів у питаннях підвищення якості та конкурентоспроможності їх продукції та послуг в умовах дефіциту асигнувань;

- ефективне використання інновацій підприємств в оборонній промисловості, реалізація технологічних нововведень і освоєння нових видів продукції при виробництві товарів народного споживання, які не поступаються рівню світових стандартів [63].

Основними умовами інтеграції є необхідність забезпечення часткового

фінансування робіт у галузі технологій, які мають подвійне застосування і комерційний характер, а також пошук нових джерел фінансування, наприклад, за рахунок продажу технологій в зарубіжні країни та інтеграції з країнами ближнього і далекого зарубіжжя в галузі розробки базових технологій.

Проблеми ефективності інтеграції можуть вирішуватися шляхом вибору оптимального варіанта використання ресурсів, що вивільняються з оборонної сфери. Але ці ресурси не можуть повністю використовуватися, оскільки частина з них повинна бути витрачена на переоснащення підприємств, перепідготовку персоналу, працевлаштування тощо. Реально ефективність інтеграції не може бути оцінена за підсумками інтеграції перших кількох років, оскільки в ці роки основні витрати йтимуть на перебудову кооперативних зв'язків, вирішення виникаючих соціальних проблем, перепрофілювання окремих підприємств оборонної промисловості.

Виходячи з викладеного та враховуючи високу актуальність і складність процесу інтеграції, сформулюємо його основні методологічні принципи. При цьому слід підкреслити, що інтегрована корпорація (ІК), як правило, є складною організаційно-технічною системою, яка характеризується великим числом складових елементів, різноманіттям форм взаємозв'язку, багатокритеріальністю та багатократністю зміни свого організаційного стану.

Як методологічні принципи інтеграції оборонних і цивільних підприємств пропонуються [129, с.36]:

1. Системність – ІК розглядається як єдина система, що включає кінцеве число складових елементів, які перебувають у певній взаємодії.

2. Збалансованість складових компонентів – передбачає розробку концептуальної моделі ІК, що відбиває його структуру, основні функціональні зв'язки, принципи функціонування та формування пріоритетів і раціональних співвідношень в рівнях випуску продукції і розвитку всіх складових його елементів при справжніх і очікуваних умовах функціонування ІК.

3. Адаптивність (гнучкість) – ефективне використання інноваційного потенціалу підприємств оборонної промисловості, реалізація технологічних

нововведень і освоєння нових видів продукції в умовах дефіциту асигнувань.

4. Перспективність – розробка і реалізація таких заходів, які б забезпечували високу ефективність функціонування ІК і довготривалий її життєвий цикл.

5. Розробка і використання новітніх технологій – створення організаційних і технологічних умов, що забезпечують швидку реалізацію нових технологій.

6. Динамічність – виявлення ресурсів і забезпечення постійного розширення виробництва, пошук і впровадження нетрадиційних способів випуску конкурентоспроможної продукції.

7. Наступність – ефективне використання науково-технічного і виробничого потенціалів зі збереженням, зміцненням і розширенням зв'язків між підприємствами.

Військово-громадянська інтеграція являє собою горизонтальну інтеграцію диверсифікованого типу в розвитку оборонної промисловості.

У сучасній літературі державного управління чітко позначилося розуміння сутності і змісту горизонтальної інтеграції як системи виробничих відносин з приводу перерозподілу ресурсів виробничих корпорацій, регіонів для освоєння нових технологій, товарів, послуг відповідно до швидкозмінного ринкового попиту.

Горизонтальна інтеграція відбувається на регіональному рівні та на рівні виробничої корпорації. Горизонтальна інтеграція на регіональному рівні є одночасним розвитком багатьох не пов'язаних один з одним видів виробництва, тобто розширення асортименту вироблених товарів на певній території.

Процес горизонтальної інтеграції на рівні товаровиробників корпорації отримав назву виробничої диверсифікації.

Диверсифікація в широкому розумінні є поширена форма організації економіки, яка характеризує одночасний розвиток різних видів підприємницької діяльності. Можуть бути різні варіанти диверсифікації за сферами і галузями діяльності. Наприклад, диверсифікація акціонерної

власності, диверсифікація кредитних і акціонерних вкладень, диверсифікація інвестованих капіталів, диверсифікація ризиків, диверсифікація валютних резервів [168, с.87]. Диверсифікація в сфері виробництва – найбільш складний і актуальний процес.

Економічна сутність виробничої диверсифікації виражається відносинами з приводу освоєння нових видів діяльності, з'єднанні різноманітних видів виробництва, галузей і сфер у рамках функціонуючої промислової корпорації. Диверсифікація виробництва являє собою процес проникнення спеціалізованих підприємств в нові для себе галузі виробництва з метою забезпечення їх сталого розвитку на основі адаптації до мінливої ринкової кон'юнктури. Диверсифікація, таким чином, передбачає перетворення корпорацій у багатогалузеві комплекси.

Під диверсифікацією в економічній теорії та практиці розуміється організаційне об'єднання в єдину корпорацію підприємств тільки технологічно різнорідних галузей виробництва. З даного визначення випливає, що виробництво на основі технологічного комбінування не відноситься до інтеграції диверсифікованого типу.

Диверсифікація одночасно виступає і як форма концентрації капіталу, і як одна з ефективних форм міжгалузевого перерозподілу виробничих ресурсів.

Необхідність організаційного об'єднання процесів виробництва технологічно різнорідної продукції в рамках єдиної корпорації пов'язана з двома фундаментальними перевагами цієї форми інтеграції. Особливо гостра потреба в диверсифікації виникає у спеціалізованих підприємств на кризовій фазі виробничого циклу, тобто в умовах гранично зниженого попиту [207, с.89]. В цьому випадку диверсифікація виконує таку відтворювальну функцію, як демпфірування циклічних коливань.

По-друге, диверсифікація полегшує для підприємств фінансування масштабних програм технічного переозброєння або переходу на нову номенклатуру продукції, що випускається в умовах обмеженості власних коштів на розвиток, високу ціну банківського кредитування, відсутності або

незацікавленості у використанні інших інвестиційних джерел.

Дана обставина вказує на наявність закономірних зв'язків між диверсифікацією і спеціалізацією виробничих процесів. Зрілість спеціалізованого виробництва, його реальний ринковий стан визначає характер і ефективність диверсифікації. Тобто традиційне виробництво є підготовчою фазою, що передує диверсифікації. Реальні передумови процесу диверсифікації зароджуються в надрах традиційного виробництва і несуть на собі його основні риси.

Отже, і спеціалізація, і диверсифікація є дві сторони відтворювального процесу, по черзі виступаючи один для одного то причиною, то наслідком. І в цій своїй якості, як нам представляється, вони в сукупності характеризують стійкий причинно-наслідковий зв'язок, що має всі ознаки об'єктивного економічного закону. Суть закону полягає в тому, що спеціалізація виробництва, досягнувши певної точки, стимулює диверсифікацію, яка, в свою чергу, після досягнення певної межі, стає причиною нової спеціалізації.

Розкриваючи зміст цього закону, необхідно, по-перше, виявити механізм формування об'єктивних передумов диверсифікації, по-друге, визначити ті умови, при наявності яких диверсифікація піднімає на новий рівень спеціалізацію виробництва.

Ієрархія мотивів диверсифікації горизонтальної інтеграції оборонної промисловості наведена у таблиці 4.1.

Необхідність вирішення проблем, що виникли в перехідний період, форсувала диверсифікаційні процеси в українській оборонній промисловості. На процеси диверсифікації оборонної промисловості України істотний вплив вчинили специфічні особливості трансформаційного переходу та економічні проблеми, що виникли в цьому процесі. В цілому сучасний етап розвитку української економіки характеризується посиленням диверсифікаційних процесів в оборонній промисловості.

Основною передумовою посилення диверсифікаційних процесів з'явилася деконцентрація виробництва як результат ваучерної приватизації.

Таблиця 4.1.

Ієрархія мотивів диверсифікації горизонтальної інтеграції оборонної промисловості

Група мотивів диверсифікації	Економічна система	
	Стабільна	Кризова
Стратегічні мотиви	1. Пристосування до кон'юнктури ринку та протидія коливань кон'юнктури. 2. Страхування майбутнього підприємства. 3. Антимонопольне законодавство.	1. Вихід з кризи. 2. Адаптація до кон'юнктури ринку.
Техніко-технологічні мотиви	1. Бажання повністю завантажити виробничі потужності і зберегти виробничий потенціал. 2. Можливість робити різні продукти з однієї сировини, матеріалів. 3. Ресурсозберігаюча політика.	1. Бажання з меншими витратами переобладнати, реконструювати виробничу базу для виробництва перспективних продукцій, послуг. 2. Повніше використовувати власні місцеві ресурси.
Економічні мотиви	1. Перенакопичення мотиви капіталу в деяких галузях і пошук нових сфер застосування капіталу. 2. Підтримка і розширення частки ринку, завоювання нових ринків. 3. Можливість отримання синергічного ефекту.	1. Дефіцит капіталу та пошук найбільш ефективного його застосування. 2. Домогтися економічного зростання на основі інтенсифікації ринкових відносин.
Фінансові мотиви	1. Зменшення і запобігання ризику, пов'язаного з однопродуктовим виробництвом. 2. Розподіл ризику між великим обсягом продукції. 3. Фінансова стабільність.	1. Економія капіталу. 2. Створення передумов стійкої фінансової системи.
Соціальні мотиви	1. Збереження робочої сили. 2. Створення нових робочих місць. 3. Задоволення інших потреб.	1. Створення, збереження робочих місць. 2. Соціально орієнтувати діяльність у сфері послуг виробництва.

Багато підрозділів, що входять до цього часу в єдині технологічні комплекси, ставали юридично самостійними особами, але виявлялися економічно неспроможними до самостійної господарської діяльності.

Такі недієздатні підприємства не могли повертати банківські кредити. І контрольні пакети їхніх акцій, взяті банками в якості застави, переходили у власність великих компаній. У цій ситуації банки нерідко виявлялися вимушеними власниками великого числа підприємств різних галузей виробництва і самі організовувати диверсифіковані промислові корпорації [152, с.236].

Ініціаторами об'єднання підприємств, розташованих на єдиній території, в диверсифіковані корпорації виступають і регіональні органи влади. При цьому місцеві адміністрації вирішують як питання економічного розвитку, так і соціальні питання (підвищення рівня життя, зайнятість населення).

Максимальне збереження і розвиток створеного економічного потенціалу в нинішніх умовах може бути реалізовано лише при проведенні цілеспрямованої структурної політики, спрямованої на диверсифікацію промисловості, особливо пріоритетних наукомістких галузей. На диверсифікацію промислового виробництва в сучасній Україні покладається завдання економічної стабілізації та підготовка передумов до прискореного розвитку всього народного господарства.

Українська оборонна промисловість, вимушена вбудовуватися в ринок і освоювати ринкові фінансові механізми і організаційні форми, неухильно змінює свій вигляд. Це, перш за все, стосується корпоративної структури оборонної промисловості. Реальні процеси в цьому напрямі розвиваються відповідно до логіки тих умов і того середовища, які були створені в попереднє десятиліття.

У розвинених країнах Заходу виробництво озброєнь в результаті концентрації капіталів було поділено між невеликим числом найбільших компаній, більша частина яких є приватними. На противагу цьому, українська оборонна промисловість в кінці 1990-х років в організаційно-економічному

сенсі стала роздробленою і нестабільною. Перед державою постала гостра необхідність вирішувати цю проблему.

Формування корпоративної структури оборонної промисловості характеризується рядом специфічних особливостей у порівнянні з аналогічними процесами в цивільному секторі економіки.

Крім стандартних ринкових схем організаційної самоорганізації «знизу», шляхом самостійної організації об'єднаних структур самими підприємствами, концентрація і науково-виробнича інтеграція ініціюються ще і з державного центру президентськими указами та урядовими постановами [58]. На окремих етапах реформування оборонної промисловості в залежності від загальної економічної кон'юнктури і успішності конкретних організаційних рішень переважатиме одна або друга тенденція.

На початку 2000-х років процес створення і реорганізації оборонних корпорацій придбав нову особливість. Посилилася регулювальна роль держави. На сучасному, багато в чому підготовчому етапі реформування посилення інтегрувальної і регулювальної ролі держави багато в чому виправдане. Сьогоднішня урядова концепція корпоративних перетворень в оборонній промисловості виходить з того, що на перших етапах основним, а в ряді випадків, і єдиним власником у створюваних багато в чому заново холдингах і концернах виступатиме держава. І тільки на наступних етапах реформування права власності і контролю поступово перейдуть до приватного українського бізнесу. Влада зайняли більш поміркована, ніж у першій половині 1990-х років, позицію щодо широкого залучення приватного капіталу в оборонну промисловість.

Держава бере на себе завдання створити привабливі для приватного капіталу ринкові організаційно-правові форми та фінансові механізми вбудовування в реструктуровану оборонну промисловість. При цьому приватний капітал, що уже зайняв помітне місце в українських оборонних компаніях, йде шляхом поступової і безконфліктної адаптації до нових умов. Рано чи пізно розвиток внутрішнього і світового ринку озброєнь і військової

техніки зажадає залучення вітчизняного приватного капіталу. Приватні інвестори, перш за все банківський капітал, прийдуть в оновлені оборонні компанії, оскільки навіть у ринковій економіці немає кращої гарантії від ризиків, ніж робота на стабільне, гарантовано оплачуване державне замовлення і, тим більше, участь держави в бізнесі.

Особливістю будівництва корпоративної структури оборонної промисловості в Україні є те, що ще з радянських часів у всіх галузях сучасної оборонної промисловості діє невелика кількість великих виробничих інноваційно-технічних центрів, які жорстко конкурують один з одним за держзамовлення і експортні контракти. Ця лінія підтримується державою, існує зараз і, найімовірніше, збережеться в майбутньому.

Передбачена реформою оборонної промисловості організаційна реструктуризація в оборонних галузях зіткнеться з багатьма проблемами. Можна очікувати, що багаторічні процеси виробничої концентрації приведуть в перспективі до збереження «вузлів» потенційних конфліктів і жорсткого протистояння різних груп інтересів у сфері оборонної промисловості.

У зв'язку з цим, намічене формування великих концернів і холдингів означає необхідність вироблення в оборонній промисловості принципово нових ділових відносин. Перш за все, слід визначити взаємовідносини держави зі структурами з приватною і змішаною формами власності.

Існує ще один значівний фактор, що впливає на процес корпоративного будівництва в оборонній промисловості. Створення інтегрованих науково-промислових комплексів, що поєднують різні форми власності, викликає серйозну протидію з боку керівників ряду підприємств і регіональних влад.

Керівники в даному випадку не бажають втрачати контроль над підприємством і розподілом його доходів. До того ж процес злиттів і поглинань при створенні інтегрованих корпорацій нерідко супроводжується зміною вищого управлінського персоналу фірм, що об'єднуються.

У свою чергу, регіональні власті побоюються скорочення податкової бази регіонів при цілком ймовірному перенаправленні фінансових потоків за місцем

реєстрації головних структур холдингів. Збереження його оподатковуваної бази в регіоні висувалось як головна умова підтримки місцевою владою майбутньої реформи.

Протекторат керівників регіонів над найбільш результативними, системоутворювальними підприємствами став серйозним гальмом у корпоративному будівництві. Він обмежує процес створення нових і трансформацію існуючих корпорацій межами територіальних утворень [50, с.89]. Свавілля регіональних влад можуть долати лише компанії, що мають значну вагу на державному рівні.

Зазначені та багато інших проблем проявилися в ході підготовки до формування великих науково-виробничих концернів і холдингів у різних галузях оборонної промисловості. Після прийняття основоположних документів щодо реформування корпоративної структури оборонної промисловості протидія цьому процесу з боку менеджменту підприємств, регіональних органів влади та приватних інвесторів значно зменшилася. Фактично було зламано опір найактивніших опонентів урядової програми.

На початковому етапі основними ініціаторами створення корпоративних структур в оборонній промисловості за участю приватних капіталів виступали комерційні банки. По-перше, у них концентрувалися значні грошові кошти, які в умовах значної інфляції необхідно було інвестувати в вигідні проекти. По-друге, у банків накопичувалися великі пакети акцій (як правило, контрольні), що залишалися в якості застави за неповернені підприємствами оборонної промисловості кредити. Однак стати реальними власниками оборонних підприємств фактично було неможливо через безліч законодавчих обмежень. Необхідне було політичне рішення, оформлене в законодавчі акти. І ці умови до середини 1990-х років з'явилися. Банки отримали прямий доступ до участі в капіталі підприємств оборонних галузей.

Укрупнення і організаційно-правове упорядкування підприємств оборонної промисловості сприяли подальшому проникненню приватного капіталу в оборонні галузі. Цілі придбання акцій інвесторів були різні і

змінювалися в міру диференціації стратегічних інвесторів.

Більшість великих інвесторів цікавили оборонні підприємства, які мають право ведення самостійної зовнішньоекономічної діяльності або здатні виробляти експортну продукцію.

Змінюється і механізм корпоративного будівництва. Купівля, переуступки і перепродаж пакетів акцій відбуваються тепер не шляхом хаотичних захоплень, як це нерідко спостерігалося в ході приватизації, а на основі більш продуманої стратегії володіння капіталом (в тому числі і на замовлення іноземних фірм) [66, с.136].

Починається смуга масових перепродажів пакетів акцій. Безперервно змінюється склад власників. Кінцевою метою цих дій у більшості випадків стає отримання економічно і юридично значущих пакетів акцій.

Таке цільове використання великим промисловим капіталом виробничих можливостей підприємств оборонної промисловості отримало найбільше поширення в Україні.

Перші етапи корпоративного будівництва, пов'язані з активним входженням великих банків в оборонну промисловість, не вирішили стратегічні питання оборонної промисловості. Вони не принесли їй скільки-небудь значних інвестицій. Але вони дозволили дещо стабілізувати виробничу обстановку і почати процес упорядкування ринкової складової організаційної структури галузі. Оптимізація ж організаційно-економічної структури оборонної промисловості можлива тільки при активній участі держави в цьому процесі.

Особливість нинішнього етапу формування корпоративної структури оборонної промисловості пов'язана зі значним збільшенням частки держави у володінні власністю і з посиленням її регулювальної ролі. Посилився процес консолідації приватного і державного капіталу в оборонних корпораціях.

Різні варіанти механізму консолідації приватного і державного капіталу в оборонних корпораціях можуть бути розглянуті на прикладах створення авіаційної холдингової компанії

У створенні великих концернів і холдингів з великою часткою державної

участі виникають і серйозні проблеми. Це стосується тих учасників майбутніх холдингів, у яких є значні недержавні пакети в акціонерному капіталі і які через це або не зацікавлені, або не зможуть відразу передати в холдинг контрольні пакети акцій. Передача контрольних пакетів акцій підприємств, що входять до холдингу, як відомо, є одним із головних принципів формування корпорації холдингового типу.

Необхідність включення в створювані великі військово-промислові об'єднання (концерни) підприємств з різними формами власності є, за оцінкою В. В. Ігнатенко, О. О. Селіванова, однією з найскладніших проблем їх створення [101, с.12]. Багато, особливо приватних, корпорацій з низки причин не мають абсолютної схильності до об'єднання. У той же час, можливість успішного вирішення цієї проблеми підтверджена практикою ряду діючих в оборонній промисловості об'єднань.

Ця проблема має два шляхи вирішення. Перший варіант – внесення в капітал таких недержавних структур державних пакетів акцій їх виробничих суміжників. Другий варіант пов'язаний з можливістю добровільного збільшення приватними власниками заводів державної частки в акціонерному капіталі в обмін на отримання гарантованих держзамовлень і експортних контрактів. Таке збільшення державної частки в акціонерному капіталі можливе, наприклад, за рахунок додаткової емісії на користь держави.

Потенційні учасники концернів і холдингів, що створюються спільно з державою, формують об'єднавчу стратегію в залежності від своїх розмірів. Якщо більшість великих підприємств ОПК з масштабними експортними програмами – в основному Державні унітарні підприємства (ДУП) або АТ з помітною участю держави, то серед виробників озброєнь другого рівня комплектації приватних власників набагато більше. Виробничі потужності і фінансові ресурси їх часто недостатні для вибудовування власного стійкого бізнесу. З появою великих виробників конкурентоспроможність таких підприємств знижується. Для них «повернення до держави» – один із реальних способів виживання. Це відповідає часто й інтересам менеджменту, який

зміцнює свої позиції в управлінні, отримавши формальні права на керівництво від держави.

У сформованих сьогодні умовах держава не зловживає владою по відношенню до прав незалежних приватних компаній і акціонерів об'єднань, які увійшли в корпорації з державною участю. Однак ця позиція може бути змінена, якщо дані економічні суб'єкти будуть діяти всупереч державним інтересам.

Для відстоювання своїх інтересів у держави є достатня кількість результативних інструментів. Серед них – перевага при розподілі замовлень тим структурам, які сама контролює; непродовження ліцензій на розробку і виробництво військової техніки, термін яких закінчився; відмова в нових експортних контрактах і передача їх іншим підприємствам; дозвіл на право розпорядження інтелектуальною власністю, що знаходиться в державному віданні [138, с.21].

Але найжорсткішу боротьбу оборонні підприємства, незалежно від форми власності, ведуть за отримання експортних контрактів, доходи від яких становлять основу їх благополуччя. Саме держава вирішує, на яких підприємствах розміщувати експортні замовлення. В даний час держава проводить послідовну лінію на укрупнення й інтеграцію оборонних підприємств-виробників і розробників, використовуючи, в якості головного інструмента, саме надання їм права зовнішньоекономічної діяльності.

Вони ж отримують також і значну частину коштів, призначених на розвиток оборонної промисловості різними державними програмами. Це посилює конфлікт між розробниками (КБ) і серійними заводами, який утворився на початку 1990-х років через їх роздільну приватизацію і який призвів до стійкого і глибокого фінансового відокремлення ланок колись єдиного технологічного «ланцюжка». Розрив цих зв'язків необхідно ліквідувати не тільки організаційними, а й економічними заходами. Держава має намір зажадати від великих науково-виробничих холдингів вкладати кошти в розробку нових озброєнь, і, значить, перекачування коштів, зосереджених зараз

на серійних заводах, неминуче. На розробки будуть направлятися визначена керівництвом холдингу частина експортних доходів, одержуваних зараз серійними заводами

Дуже істотним важелем впливу на приватних інвесторів у високотехнологічній сфері сучасної промисловості є впорядкування відносин інтелектуальної власності. Поки оборонні підприємства практично нелегітимно використовують в своїх інтересах державну інтелектуальну власність.

Інтелектуальний продукт виробничого призначення в даний час перетворився в повноцінний виробничий фактор. Виділення великих коштів на створення інтелектуального продукту військового призначення повинно бути компенсовано максимально можливим збільшенням у військовому виробництві частки інтелектуального продукту подвійного призначення, який можна з успіхом використовувати для сталого розвитку цивільного сектора економіки [160, с.157]. Без підтримки балансу інтересів всіх сторін у цьому процесі державні витрати на НДДКР військового призначення здатні підірвати ресурсну базу будь-якої, навіть дуже розвиненої в економічному відношенні, держави.

Держава як власник може самостійно вирішувати, кому віддати право користування нею Впорядкування відносин інтелектуальної власності влада має намір провести найближчим часом. І, швидше за все, права будуть надані не серійним заводам, як зараз, а головним структурам холдингів. Саме вони будуть мати право розпорядження інтелектуальною власністю на військову техніку і передавати частину цих прав своїм серійним заводам за ліцензією. В руках держави концентрується дієвий ресурс для відновлення і зміцнення свого становища в реформованих компаніях оборонної промисловості. Його реалізація вимагає кваліфікованого використання права розпорядження інтелектуальної власністю в державних інтересах.

Цими важелями основних правомочностей держава реально користується, домагаючись тим самим збільшення пакетів держави в капіталі підприємств і корпорацій; стимулюючи перерозподіл фінансових потоків на розробку нових

озброєнь між серійними заводами і розробниками, вирішуючи інші стратегічні питання корпоративного будівництва оборонної промисловості.

4.2. Інституційні форми вертикальної інтеграції оборонної промисловості

Подальший розвиток стратегічних альянсів як форм господарювання в оборонній промисловості сучасної України став ще більш актуальним завданням у результаті дії ряду факторів. Найважливіші серед них – необхідність концентрації значних зусиль для участі в ще не закінченому процесі переділу власності, в спільному вирішенні масштабних господарських завдань. Поява стратегічних альянсів пов'язана також із тиском на світових ринках на українських виробників, з інтеграцією найбільших українських корпорацій в світову господарську систему.

Для вирішення багатьох стратегічних питань, що виникають при цьому, навіть у великих українських корпорацій не вистачає найчастіше власних фінансових і адміністративних ресурсів.

У цих умовах корпораціям необхідно сконцентрувати свої зусилля на реорганізацію структури. Будь-яка форма корпорації повинна відповідати стратегічній меті, яку ставлять перед собою компанії, і зовнішніх умов розвитку.

Альянсом промислових структур, на відміну від корпорації, є їх стратегічне об'єднання частинами капіталу для вирішення спільних завдань. В Україні стратегічним альянсам часто притаманні окремі організаційні елементи, властиві фінансово-промисловим групам, проте, без використання механізмів передачі прав власності.

Українська перехідна економіка відрізняється непрозорістю і невизначеністю форм власності, нерозвиненістю ринкової інфраструктури, гострою нестачею інформації та комунікаційною обмеженістю. Чисельність незалежних організацій, що забезпечують споживачів надійною інформацією,

невелика [3, с. 198]. Незадовільно функціонує арбітражний механізм. Ефективність державних організацій у сфері ринкової економіки надзвичайно низька.

У нинішніх умовах становлення ринкових інститутів в Україні підприємства оборонної промисловості можуть успішно розвиватися тільки будучи частиною інтегрованої групи, яка виступає в ролі посередника між індивідуальним підприємством і недосконалими ринками. У розвинутій ринковій економіці цю роль виконують фінансово-промислові групи, холдинги та інші стійкі структуровані типи конституйованих корпорацій. Однак у сучасній Україні критеріям, що визначають відповідність організаційній структурі фінансово-промислових груп, холдингу або іншого конструйованого типу корпорації, в повному обсязі не відповідає практично більшість існуючих господарських об'єднань. Цю функцію виконують стихійні специфічні об'єднання, що отримали назву інтегрованих бізнес-груп. У західній практиці синонімом цього типу корпорації є поняття «конгломерат».

На практиці можна говорити про створення вертикально інтегрованих бізнес-груп (ВІБГ**)**, як етап на шляху формування і розвитку більш чіткої корпоративної структури. Інтегровані бізнес-групи грають роль відсутніх, стандартних, інституційних, інтегрованих, виробничих і фінансових структур, що ефективно функціонують у розвинених країнах. В Україні на створення таких структур може піти, за різними оцінками, від 10 до 30 років. Хоча швидкість інституціональних перетворень в оборонній промисловості України досить висока. Це особливо стосується інституційних перетворень у тих секторах, які активно включилися в світові ринки.

Процес формування інтегрованих бізнес-груп в оборонній промисловості України протікав за трьома сценаріями. Перший сценарій – група формувалася навколо промислового підприємства або групи промислових підприємств. Другий сценарій – відбувалося об'єднання підприємств навколо комерційного банку. Третій сценарій – основою групи був торговий дім, навколо якого формувався банківський і промисловий капітал. Найбільш стійкою формою

інтегрованої групи були перший і другий варіанти розвитку.

Специфіка інституційного середовища сприяла тому, що в рамках інтегрованих бізнес-груп почали складатися власні господарсько-фінансові структури, що включають банк, збутову організацію, страхову компанію, недержавний пенсійний фонд тощо. У світовій практиці це явище не нове. Через подібні етапи проходила більшість розвинених країн. Така «самодостатність» була характерна для великих конгломератів у США в перші десятиліття XX ст., для західноєвропейських компаній у 50-ті роки, для японських – у 50-60-ті роки, для південнокорейських «чебол», що існують ще до теперішнього часу [83, с.69].

Сучасна українська вертикальна інтеграція оборонної промисловості являє собою набір типових функціональних елементів – підприємств і організацій. Основою великої інтегрованої бізнес-групи є своєрідне «ядро», що включає головним чином підприємства видобувних або переробних галузей (чорної або кольорової металургії).

Особливу роль у структурі інтегрованих бізнес-груп грають фінансові організації. Відсутність фінансових посередників призводить до підвищення витрат фірми на придбання необхідних факторів виробництва; ускладнює просування нових торгових марок (брендів) на ринки і розвиток контрактних відносин з іноземними партнерами.

Кожна промислова група в своєму складі має акціонерний комерційний банк – власну кредитну організацію як розрахунковий фінансовий центр, канал переказу грошових коштів за кордон, накопичувач фінансових ресурсів групи, депозитарій для зберігання цінних паперів, реєстрів акціонерів тощо. До складу інтегрованої групи входить кілька акціонерних банків, що пояснюється наступними причинами. По-перше, історично склалося так, що в групі знаходиться декілька центрів впливу – кілька керівників групи, які проводять фінансові операції через підконтрольні їм банки. Група могла формуватися шляхом об'єднання досить великих холдингів, які на момент злиття вже мали «свої» кредитні організації. По-друге, в інтегрованій групі навмисно

створювалося кілька банків, які виконували різні банківські функції. По-третє, деякі банки спеціально створювали як своєрідну диверсифікацію ризиків на випадок виникнення економічних криз всередині країни, а також «економічних воєн» між ВІБГ.

У складі групи розвивалася філіальна дилерська мережа для збуту продукції всередині країни. За кордоном підприємства діють через контрагентів – світових трейдерів, значно рідше – через свою збутову мережу. Характерна наступна особливість: в більшості українських регіонів, де реалізується продукція підприємств групи, створюються дочірні, афілійовані структури, через які здійснюється комерційна діяльність [109, с.19].

Складовим елементом інтегрованих бізнес-груп є страхові компанії. Страхові компанії в інтегрованих бізнес-групах на початковому етапі свого розвитку створювалися винятково для занижування оподатковуваної бази. З розвитком страхового ринку роль цих компаній всередині груп поступово зростала. В даний час вони виступають як елемент соціальної політики на підприємствах, як кредитний орган тощо. Суттєвою і зростаючою функцією страхових компаній інтегрованих бізнес-груп стає компенсація втрат, що виникають у разі невиконання контрактів. У цих умовах диверсифіковані бізнес-групи можуть знижувати трансакційні витрати своїх підприємств.

В інтегрованих бізнес-групах створювалися депозитарії, фінансові та інвестиційні компанії, а також інші дочірні структури, покликані здійснювати і відстежувати операції на фондовому ринку з акціями підприємств групи, зберігати і вести реєстри акціонерів. У великих промислових інтегрованих бізнес-групах успішно функціонують підприємства НДДКР, які за функціональним призначенням можна розділити на галузеві та консультаційні. До перших відносяться науково-дослідні і проектні інститути, провідні прикладні дослідження в інтересах підприємств групи, які розробляють нові технології; до других – консалтингові агентства або бюро для вирішення головним чином системних задач (планування на перспективу, відстеження світових тенденцій і тенденцій всередині країни) і для проведення

внутрішнього консультування підрозділів групи [175, с.98]. За часом створення вони діляться на ті, які увійшли до групи в процесі приватизації – в основному колишні галузеві НДІ, НДПІ і КБ, і на новоутворені для вирішення завдань, що постають у зв'язку з багатогранністю потреб і інтересів інтегрованих груп.

Слід також виділити широкий спектр обслуговуючих та сервісних організацій: всілякі приватні охоронні підприємства, медичні установи, асоціації, представництва в регіонах та ін. Даний сегмент цікавий для дослідження ВІБГ, оскільки саме з підприємств цієї групи створено своєрідний буфер, покликаний вирішувати проблеми недосконалості інституційного середовища.

Поряд з типовими функціональними елементами в кожній з бізнес-груп є організації, які не отримали великого поширення як самостійні бізнес-одиниці. Серед них – небанківські розрахункові центри; небанківські кредитні організації; розрахункові системи з емісією пластикових карт; підприємства, що займаються орендою матеріальних засобів. Перераховані види підприємств не є характерними тільки для інтегрованих бізнес-груп. Вони мають і «незалежні» від ІБГ аналоги, представлені на економічному полі України.

В інтегрованих бізнес-групах взаємозв'язки між елементами промислової групи умовно можна розділити на два типи:

— перший – формування довірчих відносин між учасниками групи, де одному або декільком членам групи делегуються повноваження розвивати будь-який бізнес у рамках ВІБГ (цей тип з часом набув найбільшого поширення);

— другий – створення жорсткої керуючої структури – команди на чолі з організатором ВІБГ.

До першого типу – «альянсів за інтересами» – можна віднести співдружність декількох великих виробничих холдингів і банківських структур. До другого типу відносяться жорстко вертикально інтегровані холдинги. Вони являють собою великі компанії з повним циклом переробки. Управління в межах холдингу здійснюється однією особою – директором компанії.

Система державних і ринкових інститутів стабілізувалася в деякому відносно стійкому стані. Це означає, що часто неформальні, напівтіньові відносини, які були найважливішим адаптаційним ресурсом, що пом'якшує шок перехідної кризи, набули стійкого характеру. Формальні інститути, незважаючи на їх розвиток, все ще не діють в автоматичному режимі. В результаті економічні взаємозв'язки можливі між підприємствами, які включені в ті чи інші мережі довірчих відносин.

Вертикально інтегровані бізнес-групи підприємств оборонної промисловості представляють собою один із типів таких мереж. Структурні обмеження сформованої господарської моделі випливають зі збереження в економіці значного неринкового сектора і одностороннього включення України в світову економіку [45].

Позитивні результати формування вертикально інтегрованих бізнес-груп підприємств оборонної промисловості в Україні проявилися в тому, що ці багатогалузеві групи виявилися єдиними структурами, котрі пережили гостру фінансово-економічну кризу серпня 1998 року. У той же час, скажімо, банківська система ще не до кінця подолала її наслідки. Роль вертикально інтегрованих бізнес-груп підприємств оборонної промисловості виявилася особливо суттєвою при адаптації великої промисловості до ринкової економіки. Підприємства, включені у вертикально інтегровані бізнес-групи підприємств оборонної промисловості, легше подолали трансформаційні шоки, оскільки отримали нове «середовище» у вигляді інвестиційних та маркетингових партнерів, підрозділів зі стратегічного планування, підбору персоналу, зв'язків з громадськістю та ін.

Для України на найближчі 5-7 років головним інвестором, очевидно, будуть великі українські вертикально інтегровані бізнес-групи підприємств оборонної промисловості. Серйозної альтернативи їм у цьому питанні на сьогоднішній день немає. Державні фінансові інститути поки не готові проводити широкомасштабні інвестиційні проекти.

Вертикально інтегровані бізнес-групи підприємств оборонної

промисловості, що «виростають» з енергетичних і сировинних компаній, фактично виявилися єдиним інститутом, здатним акумулювати фінансові потоки, необхідні для інвестицій і перерозподілу власності через пряму скупку активів. В Україні утворився значний інвестиційний потенціал, що складається з коштів великих інтегрованих бізнес-груп.

Щорічно обсяги інвестицій вітчизняних вертикально інтегрованих бізнес-груп підприємств оборонної промисловості у власні інвестиційні проекти збільшуються вдвічі [39, с.45]. Поки немає підстав припускати, що такі високі темпи знизяться.

Практика показує, що під бізнес, що успішно розвивається, цілком реально отримати кредити. Вітчизняні бізнес-групи в період 2010–2014 рр. активно залучали для фінансування власних інвестиційних програм зовнішні кредити, які можна порівняти за обсягами з власним потенціалом. Досить вірогідне значне збільшення інвестицій в інтегровані бізнес-групи.

Інтегровані бізнес-групи починають відігравати вирішальну роль у залученні іноземного капіталу. Іноземні інвестори, діючи самостійно, не зможуть повністю освоїти знову нішу інвестиційних можливостей, що утворилася. Тут результативними виявляються горизонтальні зв'язки «бізнес – бізнес».

Саме вертикально інтегровані бізнес-групи підприємств оборонної промисловості володіють реальними можливостями для такого партнерства шляхом реалізації часткових пакетів акцій на принципах проектного фінансування, спільного підприємництва та інших форм освіти стратегічних альянсів, в тому числі й у високотехнологічних секторах.

Представники вітчизняних бізнес-груп є основними претендентами на приватизовану державну власність. Останнім часом багато вертикально інтегрованих бізнес-груп підприємств оборонної промисловості проявляють зацікавленість у міжгалузевому переливу капіталів, причому в сектори економіки, які характеризуються підвищеним ступенем доданої вартості. Цей напрямок переливу капіталу слід визнати позитивною тенденцією, оскільки в

іншому випадку відбувалася б консервація галузевої структури з наростанням ознак «голландської хвороби». Так було в 2000 році, коли понад 50% інвестицій припало на паливно-сировинні та інфраструктурні сектори економіки. Наступним логічним кроком об'єктивно може стати «вихід» інтересів цих компаній у сферу високих технологій.

Інтереси інтегрованих бізнес-груп об'єктивно спрямовані на зміцнення єдиного економічного простору й уніфікацію законодавчого середовища. Це сприяє підвищенню керованості і стійкості економіки, подоланню господарської основи сепаратизму.

Адекватною реакцією регіональних еліт можна визнати прагнення до залучення великих бізнес-груп на своїх територіях. Поки, на жаль, у великій кількості регіонів зустрічається й активна протидія приходу в них великого українського бізнесу, якщо він не має «місцевого» походження [44, с.89].

Спостерігається небезпечна тенденція – після кожних чергових виборів розгорається новий виток боротьби за власність. Майже відразу після свого обрання нові керівники починають докладати зусиль щодо витіснення з регіонів компаній, які прийшли за колишнього керівництва, і просування «своїх» компаній. При цьому використовується ресурс владних повноважень регіональної влади.

Процес інтеграції підприємств у багатопрофільні конгломерати супроводжується інтенсивної реорганізацією управління, оптимізацією його структури.

Інтегровані бізнес-групи результативні також і з соціальної точки зору. У сучасній Україні на приватних підприємствах інтегрованих бізнес-груп йде концентрація не тільки капіталу, але й висококваліфікованих трудових ресурсів. Склад їх персоналу цілком конкурентоспроможний на світовому ринку.

Необхідно відзначити високу ефективність праці персоналу на цих підприємствах. Всього 2% від загальної чисельності зайнятих в економіці створюють 25% експорту країни, відраховують 10% на соціальні потреби або

практично дають значну кількість податків на прибуток. Звичайно, не варто забувати, що бізнес багатьох із цих компаній пов'язаний з отриманням природної ренти. Підприємства інтегрованих бізнес-груп характеризуються, як правило, високою трудовою дисципліною, заснованою на якісному управлінні і матеріальній мотивації [62].

Залежно від економічної кон'юнктури підприємства або скорочують, або збільшують чисельність персоналу. Це одна з основних причин, що викликає нестабільність чисельності працівників на підприємствах. Необхідно відзначити, що під час економічної кризи 2008 року за зростання безробіття в країні, підприємства, що входять до структури інтегрованих бізнес-груп, в основному зуміли зберегти чисельність персоналу.

Зазначені особливості інтегрованих бізнес-груп формують лояльність найманих працівників по відношенню до власників.

Особливістю формування багатогалузевих груп в Україні є те, що на відміну від країн, що розвиваються, воно відбувається на вже сформованій масштабній індустріальній базі. Ця обставина багато в чому зумовлює створення висококонцентрованих корпоративних структур. Такі великомасштабні корпоративні структури здатні в перспективі не лише самостійно генерувати нововведення і здійснювати значні за обсягами НДДКР, а й концентрувати навколо себе малий і середній бізнес, в тому числі інноваційний. Національна інноваційна система в Україні страждає істотною неповнотою саме через те, що в країні немає великих наукомістких компаній. Відсутність інноваційного попиту з їх боку стало однією з причин практичної стагнації малого інноваційного бізнесу. Вихід інтегрованих бізнес-груп у сферу машинобудування, хімічної промисловості та телекомунікацій створює передумови (при відповідних податкових та інших пільгах) для більш активного їх включення в інноваційні процеси.

Державна економічна політика сьогодні не може не виходити з визнання великого бізнесу в якості найважливішого суб'єкта національної модернізації. В цьому плані важлива конкретна стратегія взаємин держави і ділових кіл. Вона

не може бути комплексною без врахування інтересів національного бізнесу та сформованого нею інвестиційного потенціалу. Забезпечення глобальної конкурентоспроможності національного капіталу має стати необхідною ланкою всієї державної економічної стратегії.

У розвинених країнах, в яких процес становлення диверсифікованих компаній йшов еволюційним шляхом, заходи державного регулювання фокусувалися на ринковій концентрації (регулювання монополії й олігополії). У країнах же з моделями так званого «стисненого економічного розвитку» (наприклад, Південна Корея), де становленню вертикально інтегрованих бізнес-груп підприємств оборонної промисловості виявлялася безпосередня підтримка з боку держави, переважний розвиток отримала загальна і комплексна концентрація.

Очевидно, і в Україні, де вертикально інтегровані бізнес-групи підприємств оборонної промисловості формуються на основі вже сформованих великих виробничих комплексів, заходи державного регулювання слід направити на підтримку комплексної і загальної концентрації. Перш за все, в кожній вертикально інтегрованій бізнес-групі підприємств оборонної промисловості доцільно стимулювати процес визначення «ядра» бізнесу, обмеживши сферу їх діяльності трьома-чотирма базовими секторами, навколо яких будуть розвиватися основні структури вертикально інтегрованих бізнес-груп підприємств оборонної промисловості. При цьому дозвіл на нові злиття і поглинання вертикально інтегровані бізнес-групи підприємств оборонної промисловості повинні отримувати при прийнятті зобов'язань продажу частини своїх непрофільних активів.

Держава може стимулювати процес «ворожих» поглинань і злиття через механізм субсидування процентних ставок із кредитування подібних операцій. Формування прогресивних вертикально інтегрованих бізнес-груп підприємств оборонної промисловості можливе також на основі передачі в довірче управління (або прямого продажу) пакетів акцій підприємств, закріплених за державою. Важливу роль в оптимізації структури вертикально інтегрованих

бізнес-груп підприємств оборонної промисловості може зіграти конверсія податкової заборгованості підприємств в їх акції з наступним продажем цих акцій стратегічним власникам [32, с.59].

Для підвищення ефективності процесу формування вертикально інтегрованих бізнес-груп підприємств оборонної промисловості він повинен здійснюватися в рамках спільних рішень представників держави та бізнес-груп, що в інших країнах отримало назву «велика угода» (big deal). У цьому полягає стратегічне завдання форсованого розвитку української економіки.

Постійні, стійкі партнерські відносини держави і бізнесу є необхідною і найважливішою умовою нормалізації соціальної організації суспільства. Тим часом, в контексті державного будівництва відносини з бізнесом набувають стратегічного значення. Саме держава повинна визначити, якими стануть взаємовідносини і чи будуть вони партнерськими. Звісно ж, що сьогодні українській бізнес у набагато більшому ступені готовий до переходу на партнерські відносини з державою, ніж кілька років тому. Важлива умова переходу до таких відносин – не тільки зрілість потенційного партнера, а й зміна парадигми його сприйняття як виключно цінного суспільного інституту ринкової економіки і стійкої політичної демократії.

Починаючи з 1992 р. система взаємовідносин великого бізнесу і держави пройшла досить динамічний період еволюції, який в інших розвинених країнах зайняв кілька десятиліть. Первісне встановлення привілейованих зв'язків з великими бізнес-структурами, здатними взяти на себе функцію агентів держави і навіть власне її функції, пояснювалося слабкістю держави, гостротою політичного протистояння. Ці відносини доповнювалися патронажем з боку конкретних чиновників або безпосереднім входженням підприємців у виконавчі структури. Останнім часом такий стан характерний для регіонального рівня. Надалі відбувається заміна цільових установок: «патронування» своїх структур з використанням адміністративного ресурсу поступається місцем влади, яка наймає висококваліфікований менеджмент.

На державному рівні наступним етапом стало формування такого типу

відносин, який у пресі отримав назву «олігархія». Насправді це означало виникнення економічної еліти. Проблеми полягали в тому, що її взаємини з владою не були ні інституціоналізовані, ні структуровані. Найбільш ефективні взаємодії здійснювалися неформальними каналами, коло учасників було обмежене, а зв'язки носили гнучкий і оперативний характер. Все це не дозволяє вважати олігархію оптимальною моделлю координації влади і великого бізнесу. Події весни-осені 2014 року і, особливо, наслідки зміни вищої політичної влади показали, що олігархія виявилася не стільки реальною політичною силою, скільки фантомом масової свідомості.

Після президентських виборів 2014 р. влада запропонувала альтернативну модель взаємодій із бізнесом, засновану на їх інституціоналізації. Центральним посередником між державою і бізнесом стають союзи та асоціації підприємців. Така практика всіх без винятку розвинених країн, де аналогічні зв'язки забезпечуються щільною і досить ієрархічною структурою регіональних, галузевих і національних асоціацій і торговельних палат.

Головна перевага інституційної моделі полягає в упорядкованості і системності взаємовідносин влади і бізнесу, а основний недолік – у жорсткості і бюрократизації. Інституційну модель не можна вважати оптимальною для України, оскільки вона не може включати весь обсяг взаємин [49, с. 72]. По-перше, вітчизняні вертикально інтегровані бізнес-групи підприємств оборонної промисловості є високо диверсифікованими організаціями та їх інтереси ширше інтересів діючих асоціацій. По-друге, специфіка неустояної перехідної економіки часто вимагає більшої гнучкості і вибірковості.

Світовий досвід показує, що гнучкість інституційної моделі забезпечується завдяки виникненню в механізмі взаємодій нової ланки – сектора агентств у структурі як вертикально інтегрованих бізнес-груп підприємств оборонної промисловості, так і незалежних посередників. Їх представляють аналітичні та консультаційні служби, PR-агентства, лобістські структури. Така двохсекторальна модель представництва інтересів (асоціації плюс агентства) тривалий час вважалася американською специфікою. Однак під

впливом глобалізації та діяльності транснаціональних корпорацій вона поширилася на Західну Європу і Японію. Інституційна гнучкість перетворюється в найважливіший стратегічний ресурс у системах представництва інтересів.

Модель взаємодій інтересів, що розвивається в Україні, знижує загальний рівень конфліктності і політизації в суспільстві. Світовий досвід свідчить, що потреби розвитку сприятимуть зміцненню двохсекторальної моделі взаємодії великого бізнесу і влади та розширення соціальної бази партнерства за рахунок залучення в цю орбіту нових учасників – дрібного бізнесу, профспілок, товариств споживачів тощо.

Очевидно, що український бізнес через певний період матиме зовсім інакший вигляд, ніж сьогодні. Цілком імовірним є й варіант повного зникнення деяких інтегрованих бізнес-груп. В даний час цей процес вже торкнувся тих із них, які базувалися не на власності, а, скоріше, на «спеціальних» послугах.

Можливі два варіанти еволюції інтегрованих бізнес-груп, що сформувалися в економіці України. Перший варіант – трансформація вертикально інтегрованих бізнес-груп підприємств оборонної промисловості у високо диверсифіковані промислові корпорації, які постачають на ринки широкий перелік продукції і послуг. У міру вибудовування стандартних процедур корпоративного контролю відбуватиметься поступовий відхід власників від безпосередньої участі в управлінні.

Реалізація цього сценарію зажадає проведення активної державної політики щодо нормалізації процедур захисту власності і контрактів, політики підтримки конкурентоспроможності провідних вітчизняних компаній. Розвиток інституційного середовища і системи фінансових посередників приведе до того, що «ядром» бізнесу стануть його більш складні форми, пов'язані з випуском металу спочатку в «дійних корів», а потім у самостійні корпорації. Другий варіант – дезінтеграція, тобто реалізація частини непрофільних активів і формування спеціалізованого «ядра».

Цей варіант заснований на тому, що надлишкова диверсифікація активів

становить велику небезпеку для сформованих інтегрованих бізнес-груп. Надлишкова диверсифікація – результат обраної в 2000-і роки ваучерної моделі приватизації, яка склалася як домінуюча в економіці державно-приватної форми власності, заставних аукціонів, а також збереження процедури банкрутств. Загроза стійкої збитковості, втрати контролю для диверсифікованих конгломератів пов'язана і з дефіцитом кваліфікованих менеджерів, слабкістю процедур корпоративного управління, боязню власників делегувати повноваження, особливо фінансові [129, с.65].

Варіант дезінтеграції, тобто реалізації частини непрофільних активів і формування спеціалізованого «ядра» передбачає попередню оптимізацію структури компанії, визначення щодо стійких ринків і постачальників, «налагодження» фінансових, маркетингових та кадрових служб.

Надлишкова диверсифікація часто призводить до виділення прибуткових активів у незалежну компанію. При цьому виділена компанія може зберігати певні коаліційні зв'язки з колишньою інтегрованою бізнес-групою. Найближчим часом, мабуть, ця тенденція наростатиме.

Разом з тим, етап становлення і розвитку вітчизняних інтегрованих бізнес-груп досить точно відповідає світовій історії і сучасним тенденціям формування корпоративного сектора на ринках, що розвиваються, і тому є сьогодні неминучим і прогресивним явищем.

Бізнес-структури поступово трансформуються в інституційні форми корпорацій. Інституційні форми корпорацій відрізняються від бізнес-груп перш за все чіткими організаційно-правовими відносинами компаній і підприємств, що входять до них. Основними інституційними формами корпорацій є концерни, холдинги і фінансово-промислові групи.

Ці типи корпорацій можуть бути як горизонтально, так і вертикально інтегрованими.

В даному розділі дається аналіз інституційних корпорацій вертикально інтегрованого типу. Вертикально інтегровані корпорації, на відміну від горизонтально інтегрованих, засновані на технологічній кооперації.

Найбільш розповсюдженою організаційною формою концентрації промислового виробництва в більшості основних галузей української промисловості, в тому числі й оборонної, є технологічно інтегровані корпорації.

Сутність вертикальної інтеграції у виробництві полягає в тому, що корпорація замикає весь технологічний цикл – від НДДКР, розробки технології і спеціального устаткування до випуску готової продукції. У виробництві найбільшого поширення набули саме вертикально інтегровані корпорації. Світовий досвід показує, що цей тип корпорації є найбільш ефективною структурою в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Сам факт їх панування в корпоративній структурі виступає критерієм стійкості поточного економічного стану країни.

Основними рушійними мотивами створення вертикально-інтегрованих структур є:

- ефективне використання виробничих ресурсів шляхом їх консолідації;
- мінімізація трансакційних витрат [48, с.9].

Вертикально інтегровані виробничі структури можуть істотно підвищити економічну ефективність виробництва.

Найбільш розповсюдженою організаційною формою концентрації промислового виробництва в більшості основних галузей української оборонної промисловості, є технологічно інтегровані корпорації.

Створення заводів із більш вузькою предметною спеціалізацією дозволило значно підвищити рівень організації виробництва, дало можливість перейти в ряді галузей до великосерійного і потокового виробництва, тобто підготувало сприятливі умови для виділення в відособлені виробничі процеси випуску багатьох деталей, вузлів, напівфабрикатів, що входять до складу кінцевого продукту. Одночасно перехід до більш досконалих видів предметної спеціалізації в межах окремо взятої виробничої одиниці із замкнутим виробничим циклом майже вичерпав внутрішні можливості подальшого розвитку.

Це протиріччя було знято в результаті виникнення подетальної і технологічної спеціалізації. Виділення окремих технологічних процесів у самостійні спеціалізовані виробництва означало створення самостійних підприємств із неповним, частковим циклом виробництва і необхідність організаційно-економічного кооперування певної сукупності заводів між собою з метою ефективного випуску готових виробів.

Іншим фактором створення вертикально-інтегрованих структур є бажання обмежити конкуренцію шляхом монополізації постачання сировиною та напівфабрикатами, а також монополізацією розподільних каналів, що може поставити конкурентів у складне становище.

Особливо це відчутно, якщо на суміжному ринку діє обмежена кількість підприємств. Підпорядковуючи собі новий технологічний етап виробництва, фірма часто керується саме логікою конкурентної боротьби, бажанням поставити перепону на шляху свого конкурента й отримати для себе переваги. Наприклад, концерни, що переробляють сировину і володіють при цьому родовищами корисних копалин, знаходяться в більш вигідному становищі, ніж компанії, що не інтегровані з сировинною сферою [40, с. 98].

При вертикальній інтеграції створюються перешкоди входу на ринок нових економічних агентів. Ці перешкоди для фактичних і потенційних конкурентів виникають у двох варіантах:

- обмежується доступ до наступної стадії виробничого процесу;

- обмежується доступ до попередньої стадії виробництва.

Якщо монополізація постачання сировиною та напівфабрикатами неможлива, то компанія може домогтися переважних позицій у конкурентній боротьбі, контролюючи наступні за виробництвом стадії руху товару.

Американський економіст H. J. Gans, який вивчав вертикальну інтеграцію, дійшов висновку, що інтеграцію породжує недосконала конкуренція [49, с.71]. Інакше кажучи, фірма вдається до вертикальної інтеграції, якщо вона не може купити потрібний товар за ринковою ціною або якщо цей товар стає рідкісним і дорогим. Таким чином, на його думку, одна з

причин вертикальної інтеграції – монополістична структура промисловості, невпевненість фірм в отриманні сировини за конкурентними цінами.

Вертикальна інтеграція може дати вихід з положення, яке складається при двосторонній монополії. Складність двосторонньої монополії пов'язана з можливістю, коли одна зі сторін відмовляється від угоди, якщо протилежна сторона не погоджується на запропоновані умови. Досягти ринкової угоди, коли сторони висувають ультиматуми, не просто. Вихід з такого становища якраз і дає вертикальна інтеграція.

Одним із факторів створення вертикально-інтегрованих структур є дефіцит оборотних коштів в одній або декількох ланках технологічного ланцюжка. Якщо зусилля не об'єднуються, це може привести до зупинки діяльності всього технологічного ланцюжка.

Консолідації ресурсів дає найбільший ефект саме в вертикально інтегрованій структурі. Консолідація ресурсів істотно підвищує стійкість бізнесу.

В рамках вертикально-інтегрованих структур один із елементів структури виробляє те, що є сировиною або напівфабрикатом для іншого елемента, в зв'язку з цим, елементи вертикально інтегрованої структури практично не відчувають багатьох проблем з матеріально-технічним постачанням і зі збутом. Координація руху потоків сировини, матеріалів, напівфабрикатів, спрямована на скорочення питомих витрат виробничих ресурсів, забезпечує значний економічний виграш. Скорочуються трансакційні витрати.

Додатковий потенціал ефективності вертикальної інтеграції полягає також в істотному прискоренні всього циклу руху матеріалів і, відповідно, прискорення обороту капіталу та окупності виробничих витрат у рамках компанії.

Для цього використовується єдина інтегрована система управління, в складі якої створюється організація корпоративного телекомунікаційного середовища і мережевої інформаційної інфраструктури, здатна здійснювати безперервний промисловий моніторинг.

При вертикальній інтеграції стає можливим більш детальне планування, що сприяє посиленню ритмічності виробництва. Використовуючи внутрішньофірмове планування, деякі вертикально інтегровані корпорації здійснюють виробничий процес без будь-яких запасів деталей.

При вертикальній інтеграції розширюється можливість спільного фінансування виробництва і його розвитку з урахуванням корпоративних критеріїв, а також фінансового маневрування в рамках вертикально інтегрованої структури [143, с.236]. Одним із чинників такого маневрування може бути різна швидкість морального і фізичного старіння виробничих фондів у різних ланках виробничого ланцюжка.

При об'єднанні зусиль підприємств, що знаходяться на різних етапах виробничого циклу, можна створити своєрідну «касу взаємодопомоги» для фінансування пріоритетних напрямків у рамках вертикально інтегрованої структури, без додаткового залучення дорогих банківських кредитів.

Як правило, вертикально інтегровані структури отримують набагато більшу вигоду від внутрішньофірмових відносин, ніж від ринкових відносин з постачальниками і споживачами.

У вертикально інтегрованих корпораціях легше здійснюється податкове планування. Це пов'язано з можливостями оптимізувати товарно-грошові потоки з точки зору оподаткування, а також з особливостями ціноутворення у вертикально інтегрованих корпораціях. Податкове планування сприяє зниженню витрат.

При кооперації підприємств, не пов'язаних організаційним входженням в єдину вертикально інтегровану корпорацію зі збільшенням числа пов'язаних виробництв, відбувається відносне подорожчання кінцевого продукту в порівнянні з корпоративної ціною. В умовах вертикальної інтеграції можна уникнути зростання цін по технологічних переділах. Додаткові вигоди дає використання внутрішніх умовно-розрахункових (трансфертних) цін, що зменшує оподатковуваний прибуток і зменшує ціну кінцевого продукту.

Однією з переваг вертикально інтегрованої корпорації є те, що ціна

кінцевого продукту розраховується без урахування рентабельності внутрішніх виробництв. В умовах вільного продажу кожен виробник керується принципом отримання найбільшої рентабельності. Але рентабельність всього виробничого ланцюжка об'єктивно ніколи не може бути однаковою.

При різній рентабельності окремих технологічних фаз в умовах неінтегрованих виробництва між підприємствами виникають протиріччя, які вирішуються досить складним механізмом утворення дефіцитів і переливу капіталів. В рамках вертикально інтегрованої корпорації таких проблем не існує. Відсутність необхідності обчислювати рентабельність внутрішніх виробництв дозволяє вертикально інтегрованим компаніям перерозподіляти грошові доходи між цими підприємствами.

Своєю політикою цін вертикально інтегровані корпорації витісняють з ринків неінтегровані компанії.

У вертикально інтегрованих структурах не існує кризи збуту між ланками технологічного ланцюжка. Тут підрозділи корпорації можуть передавати свої вироби по технологічному ланцюжку. Ці вироби споживаються наступною ланкою в виробничих цілях без безпосередньої оплати закупівель сировини [183, с. 202]. Так відбувається до кінцевої ланки ланцюжка, де виробляється кінцева продукція. Внутрішні розрахунки передільної продукції можуть відбуватися після продажу кінцевої продукції.

У вертикально інтегрованих технологічних структурах існує значний потенціал зниження витрат обігу.

В теорії трансакційних витрат увага менеджерів концентрується на можливості різних форм економії шляхом упорядкування ринкової поведінки окремих фірм на основі укладання довгострокових контрактів, що регулюють спільну діяльність. Звичайно, сама контрактація як процес досягнення взаємовигідних міжфірмових домовленостей, часто вимагає чималих коштів (це і є «трансакційні витрати»). Однак багатосторонній ефект економії довгострокової системи контрактного регулювання спільної діяльності (наприклад, у сфері поставок, трансфертних цін, збуту тощо) може істотно

перевищити трансакційні витрати.

До них може бути, зокрема, віднесено наступне: вузька спеціалізованість обладнання, що призводить до того, що вироблена на ньому продукція може мати збут тільки в рамках вертикально інтегрованої структури; близькість розташування суміжних виробництв; наявність взаємодоповнюючих спеціалізацій робочої сили і сформованої кооперації в області НДДКР [214, с. 32].

Специфічні активи, як правило, не можуть бути перепрофільовані для використання в альтернативних цілях або альтернативними користувачами без втрат відповідного виробничого потенціалу. У міру зростання рівня зближення «специфічності» активів взаємодіючих суб'єктів посилюється мотивація до виведення тривалих двосторонніх (багатосторонніх) контрактних відносин і до об'єднання в рамках вертикально інтегрованих корпорацій як альтернатива орієнтації на самостійну ринкову поведінку або виведення разових угод.

Зворотною стороною економії на трансакційних витратах у рамках вертикально інтегрованих структур є упущена вигода внаслідок відмови від пошуку нових партнерів, які пропонують більш вигідні умови.

Вертикальна інтеграція в деяких випадках дає можливість підвищити ефективність виробництва за рахунок економії на масштабі. Хоча й існує поширена думка, що ефект економії на масштабі більш характерний для горизонтальної інтеграції, ніж для вертикальної.

У вертикально інтегрованих структурах є потенціал вирішення проблеми неплатежів. Неплатежі в українській економіці сприяли у великій мірі поширенню вертикальної інтеграції. Взаємні неплатежі між постачальниками і споживачами продукції породили такі форми вертикальної інтеграції: групи виробників, об'єднані бартером, системою неплатежів.

Одним із факторів створення вертикально інтегрованих структур є можливість виробництва більш якісної кінцевої продукції, що є важливою конкурентною перевагою. Контролюючи ряд ключових виробничих процесів, що визначають якість кінцевої продукції, вертикально інтегровані компанії

можуть підвищити якість кінцевої продукції, а контролюючи збутову мережу, вони можуть забезпечувати якісне післяпродажне обслуговування, що також є суттєвим елементом конкурентних переваг.

У вертикально інтегрованих компаніях стає можливим своєчасне введення нової технології. У процесі інтеграції провідних виробництв створюється уніфікована система, в якій стає можливою швидка розробка нових продуктів.

Так, у 80-ті роки виробники мотоциклів у Великобританії не могли контролювати фірми-постачальники компонентів. Тому отримання нових вузлів при переході до випуску нових моделей займало мінімум півроку. На противагу цьому японська вертикально інтегрована компанія «Хонда», виробляючи найважливіші вузли та двигуни мотоциклів на своїх підприємствах, отримала можливість освоювати нові види продукції практично негайно [227, с. 89].

Крім того, вертикально інтегровані корпорації можуть швидко вивести на ринок нові товари, інтегруючи збутову мережу компанії.

Знижуючи ціни на кінцеву продукцію, підвищуючи її якість за рахунок впливу перерахованих вище факторів, вертикально інтегровані корпорації покращують конкурентні позиції і полегшують збут своєї продукції.

Створення сучасних ринково орієнтованих вертикально інтегрованих організаційно-економічних структур необхідне не тільки у виробничій, але і в науково-технічній сфері. Проблема оновлення науково-виробничого потенціалу постала сьогодні перед країною дуже серйозно. Ми втрачаємо позиції в тих галузях, де кілька років тому українська перевага була безперечниою. Це, зокрема, відноситься до ракетно-космічної, атомної, авіаційної галузей.

Головним напрямком у реструктуризації наукомістких виробництв поступово стає концентрація науково-технічного потенціалу на основі провідних галузевих науково-дослідних інститутів, які мають потужну експериментально-виробничу базу шляхом приєднання до них вузькоспеціалізованих інститутів і серійних виробничих підприємств. Це

дозволить скоротити багатотипність зразків, що розробляються і виготовляються, ліквідувати роз'єднаність підгалузей з багатьох важливих напрямків. Таких, наприклад, як радіоелектроніка (в тому числі елементна база), матеріалознавство та ін. З'являються реальні передумови міжгалузевої технологічної інтеграції і, головне, міжгалузевого використання передових технологій.

Практична реалізація цих тенденцій пов'язана зі створенням і досить швидким поширенням в технологічно прогресивних галузях промисловості науково-виробничих об'єднань. Науково-виробничі об'єднання є різновидом вертикально інтегрованої корпорації. Ця форма особливо специфічна сьогодні для воєнного сектора економіки. Такими науково-виробничими об'єднаннями є сьогодні, як правило, державні унітарні підприємства зі статусом державного науково-виробничого центру, акредитовані як наукові організації, які виконують функції головного розробника складних технічних і наукомістких систем [253, с. 80]. Науково-виробниче об'єднання – ефективна і перспективна форма виробничої корпорації.

Створення вертикально інтегрованих технологічних структур істотно підвищує рівень концентрації сучасної промисловості.

Якщо спочатку концентрація виробництва знайшла відображення в укрупненні господарюючих одиниць за рахунок залучення додаткового капіталу і робочої сили, то потім концентрація виробництва породжує нову тенденцію – прагнення підприємства до самозабезпечення за допомогою зосередження в своїх рамках всього технологічного циклу з виготовлення даного товару. Ця тенденція в економічній теорії відома як «вертикальна інтеграція».

В основі виробничої вертикальної інтеграції лежить технологічна неподільність виробничих процесів. Вертикальну інтеграцію можна охарактеризувати як організаційний прийом для розробки, виробництва та ефективного виходу продукції на ринок.

Виробнича вертикальна інтеграція може розвиватися в напрямку

охоплення виробництва сировини («назад» – backward) в поєднанні з виконанням основних продуктів. У вітчизняній практиці вона називається висхідною інтеграцією. Прикладом можуть бути алюмінієва промисловість: видобуток бокситів – виробництво прокату; шинне виробництво: виготовлення гуми – шинний завод тощо. Стимулом до висхідної інтеграції є забезпечення сталого матеріально-технічного постачання.

Розвиток виробничої вертикальної інтеграції може йти і в напрямку охоплення системи збуту («вперед» – forward). Стимулом до низхідної інтеграції є прагнення підприємства наблизитися до кінцевого споживача. Вертикальна інтеграція може бути комбінованим виробництвом. Наприклад, металургійний завод – механічний завод. І, нарешті, вертикальна інтеграція може охоплювати всі стадії руху товару. Цей вид інтеграції називається всеосяжною інтеграцією.

Організаційно-економічне об'єднання основних підприємств галузі дозволяє вирішувати масштабні завдання щодо оптимізації виробничої та інфраструктурної бази. Цікава видима при цьому ситуація – галузевий холдинг, який виступає сам монополістом у своєму секторі економіки, що підсилює ступінь монополізації відповідного продуктового ринку, в той же час може сприяти демонополізації суміжних галузей [69, с. 91].

Подібна консолідація галузі відображає загальносвітові процеси концентрації в ряді секторів промисловості.

Специфіка оборонної промисловості нашої країни проявляється в тому, що вона функціонує на величезній території з різною щільністю населення, великою диференціацією запасів паливно-енергетичних, мінерально-сировинних ресурсів, а також рівнів розвитку транспортних комунікацій.

Міжрегіональні зв'язки відіграють важливу роль при створенні інтегрованих структур. Міжрегіональні зв'язки – це система економічних відносин та інтересів регіонів, які формуються і розвиваються в процесі функціонування суспільного виробництва. Ця система обумовлена поділом і спеціалізацією суспільної праці, розміщенням продуктивних сил і природно-

географічними умовами.

При формуванні інтегрованих виробничих структур величезну роль грає раціональне розміщення виробництв інтегрованої структури, що дозволяють їй досягти більшої ефективності виробництва кінцевого продукту.

Важливе значення для ефективного розміщення виробництва має також раціональний територіальний поділ праці між регіонами і в межах їх територій. Особливе значення воно має для України з її досить великою територією та різноманітним природно-ресурсним потенціалом.

Основними факторами раціонального розміщення виробництв вертикально інтегрованих бізнес-груп підприємств оборонної промисловості є:

- природні ресурси;
- демографічні ресурси;
- виробнича і соціальна інфраструктура [132, с.101].

У розміщенні окремих виробництв інтегрованих компаній необхідно враховувати сукупність всіх факторів, але в той же час слід виділяти фактори, які особливо впливають на раціональне розміщення окремих виробництв. Так, наприклад, при розміщенні окремого виробництва в залежності від природних факторів слід виділити ланки виробничого циклу, що тяжіють до джерел сировини. Ці виробництва доцільніше розміщувати в тих регіонах, де існують необхідні сировинні ресурси.

Паливно-енергетичний фактор є одним із найважливіших факторів при розміщенні багатьох виробництв. Особливо велику кількість палива і енергії споживають такі виробництва, як виробництво феросплавів, алюмінію, магнію, міді, нікелю, свинцю, синтетичного аміаку, синтетичних волокон, каучуку.

З групи природних факторів велике значення для виробництва має водний фактор.

Великий вплив на раціональне розміщення виробничих ланок технологічного ланцюжка надають демографічні фактори. При розміщенні окремих підприємств необхідно враховувати як вже сформовану в даному регіоні демографічну ситуацію, так і перспективну ситуацію. Сучасна

демографічна ситуація в Україні характеризується великою нерівномірністю розселення.

З різноманіття економічних чинників, що впливають на розміщення окремих виробництв інтегрованих структур, слід виділити транспортний фактор, тобто наявність залізниць, водних шляхів, трубопроводів тощо. При розміщенні окремих виробництв цей найважливіший фактор має особливе значення, оскільки він забезпечує господарські зв'язки всередині вертикально інтегрованих структур. Економічно вигідні радіуси кооперування між підприємствами різних етапів виробництва кінцевого продукту можуть бути значно збільшені за умови вирішення таких завдань, як істотне зниження індивідуальних витрат виробництва кооперування продукції і транспортних витрат при її доставці між підприємствами інтегрованої структури.

Важливим економічним фактором розміщення виробництва є науково-технічний прогрес.

Концентрація промислового виробництва відбувається в чималому ступені під впливом і за безпосередньої участі органів регіональної влади.

При формуванні інтегрованих виробничих структур необхідно враховувати і соціально-економічну політику регіональної влади. В даний час, крім власників підприємств, у створенні інтегрованих структур у рамках конкретного регіону зацікавлені і регіональні влади.

Регіони розробляють власні концептуальні підходи до проведення соціально-економічної політики, включаючи її промислові аспекти. При цьому, в якості ведучого інструменту реалізації регіональної промислової політики розглядається створення регіональних корпоративних об'єднань, в тому числі інтегрованих структур [178, с.38]. Інтегровані структури допомагають вирішувати багато соціальних проблем, а найбільші інтегровані структури є основою стабільності в регіонах.

Регіони, як правило, отримують відчутні вигоди від формування регіональних інтегрованих виробничих структур.

Інтегровані структури забезпечують населення регіону робочими

місцями, можуть впливати на здійснення соціальних програм і гарантій, розвиток соціальної інфраструктури, тим самим, знижуючи соціальну напругу в регіоні. Регіональній владі, як правило, легше знайти спільну мову з одним керівником інтегрованої структури, ніж з декількома директорами розрізнених підприємств.

Зниження державної участі в модернізації української промисловості за роки реформ сприяла тому, що інтегровані компанії більшою мірою зміцнювали співпрацю з регіональною виконавчою владою. Інтегровані структури відіграють все більш активну роль у розвитку регіональної економіки. Даний процес розвивається по лінії створення регіональних інтегрованих структур, які об'єднують учасників, розташованих на території всередині окремих регіонів, а міжрегіональна інтеграція підприємств – в рамках міжрегіональних інтегрованих структур.

Проглядається прагнення багатьох регіонів мати в своєму розпорядженні контрольні пакети акцій підприємств базових галузей промисловості. Іноді мова йде про повне володіння підприємствами галузі. Це стосується й оборонно-орієнтованих галузей і галузей подвійний технології.

Місцева влада не завжди зацікавлена в створенні вертикально інтегрованих структур, якщо, наприклад, поставить питання екології вище за економічну вигоду.

Якщо вертикально інтегровані бізнес-групи підприємств оборонної промисловості мають велике значення для розвитку регіону, то регіональні влади надають певні пільги для компанії, або можуть взяти безпосередню участь у створенні інтегрованої структури.

Концентрація оборонно-промислового виробництва як процес його інтеграції надає неоднаковий вплив на територіальне розміщення продуктивних сил у порівнянні з процесом концентрації виробництва шляхом інвестиційного накопичення. Концентрація не обов'язково має своїм наслідком збільшення територіальної концентрації виробництва. У той час, як збільшення капіталізації виробництва за рахунок інвестування завжди веде до збільшення

його територіальної концентрації.

Важливим методологічним завданням при формуванні вертикально інтегрованої технологічної корпорації є визначення її ядра. Тобто знаходження найбільш оптимальною, з економічної точки зору, технологічної спеціалізації материнської компанії. Сформований і загальноприйнятий у світовій практиці принцип виявлення такого ядра припускає знаходження центру, де закладається основна частина корпоративного прибутку.

Об'єднані в єдину вертикально інтегровану корпорацію самостійні види бізнесу майже ніколи не мають однакову економічну ефективність. Саме центр прибутку і стає ядром вертикально інтегрованої корпорації, тобто її материнською компанією. Таким ядром не обов'язково буде фірма, що має найбільші інвестиційні ресурси і на цій підставі ініціює створення корпорації.

Виявленню центру прибутку обов'язково повинно передувати вирішення питання про створення тієї чи іншої вертикально інтегрованої корпорації. Ймовірно, саме відсутність попереднього опрацювання цього питання – основна причина низької ефективності і розвалу багатьох створених в останні роки українських корпорацій.

Нерозуміння значущості знаходження центру корпоративного прибутку і неволодіння методикою відповідних розрахунків стали однією з істотних причин того, що з перших етапів перехідного періоду основним типом корпорацій в Україні стали так звані бізнес-структури. Бізнес-структура являє собою нестійкий тип корпоративного об'єднання, що не має повного набору параметрів традиційних для сучасної ринкової економіки інституційних організаційно-правових форм корпорації, як фінансово-промислові групи, холдинги, концерни [148, с.89]. Бізнес-структура являє собою проміжну, перехідну організаційно-правову форму корпорації.

Однак аналітичний досвід знаходження центру корпоративного прибутку починає поступово купуватися. Цей процес йде досить швидко. Отже, вже в найближчій перспективі ефективність корпоративного будівництва в Україні може істотно зрости.

Характерний у цьому відношенні факт відхилення існуючого проекту створення великого енерго-металургічного об'єднання. В результаті аналізу міжгалузева інтеграція в рамках єдиного холдингу великих виробників електроенергії з великими споживачами електроенергії була визнана недоцільною. Негативне рішення було засноване на висновку, що в даному випадку центром прибутку буде металургійне виробництво. А велике підприємство – виробник електроенергії, перетвориться на своєрідний енергоцех іншого виробництва, втратить право на самостійний ринковий бізнес і буде фінансуватися за залишковим принципом.

Останній варіант має в ряді випадків економічний сенс. Однак ефективніше в рамках холдингу об'єднувати самостійні бізнес-одиниці, здатні реалізувати значну частину продукції на вільному ринку. Особливо, якщо їх продукція відноситься до біржових товарів. В цьому випадку корпорація при зниженні ринкового попиту на один товар (у нашому прикладі – метал), знижує його виробництво, а вивільнені на його виробництві ресурси (електроенергію) реалізує на ринку.

Центр прибутку при об'єднанні однотипних компаній в різних країнах може не збігатися. Все залежить від конкретних умов – обсягів виробництва, витрат, ємності ринку, циклічних коливань попиту тощо. Так, при створенні інтегрованих компаній в електроенергетиці, які об'єднують виробництво електроенергії з виробництвом енергетичного устаткування, центром утворення прибутку у Франції і Німеччині є виробники електроенергії, а в США і Японії – виробники енергетичного обладнання [228, с.89].

Виявлення центру утворення прибутку – необхідна умова залучення великих інвесторів, в тому числі й зарубіжних.

Деякі елементи методики виявлення центру утворення прибутку, що застосовуються для оптимізації структури вертикально інтегрованих корпорацій, можуть бути використані і при вирішенні аналогічних питань в горизонтально інтегрованих, диверсифікованих об'єднаннях.

Корпорації створюються в певній організаційно-правовій формі.

Основними інституційними формами корпорацій в оборонній промисловості України є концерни, холдинги і фінансово-промислові групи.

4.3. Принципи функціонування ефективної моделі регулювання розвитку оборонної промисловості

Проведені дослідження дозволили встановити, що з урахуванням принципів системності та комплексності основними завданнями ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості є (рис. 4.1):

- військово-економічне обґрунтування розвитку оборонної промисловості;
- військово-економічне обґрунтування оснащення Збройних сил України новою технікою;
- оптимізація параметрів життєвого циклу засобів і комплексів озброєння та військової техніки (ОВТ);
- оптимізація параметрів замовлення на розробку, виробництво, ремонт і утилізацію ОВТ;
- оцінки реалізованості варіантів розвитку системи зв'язку і державного оборонного замовлення ОВТ [97, с. 132].

Кожне з перерахованих вище основних завдань в свою чергу вимагає розгляду і вирішення ряду додаткових завдань. З огляду на це перелік завдань ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості та оптимізації управління державного оборонного замовлення (ДОЗ), який включає:

1. Формування оптимального (раціонального) Державного оборонного замовлення ОВТ.
2. Формування Програми озброєння із засобів ОВТ.
3. Обґрунтування необхідних асигнувань на ДОЗ в цілому і його розділи.
4. Обґрунтування витрат за номенклатурою техніки ДОЗ.
5. Формування Цільової програми розвитку системи ОВТ.
6. Прогнозування витрат на стадії життєвого циклу зразків ОВТ.

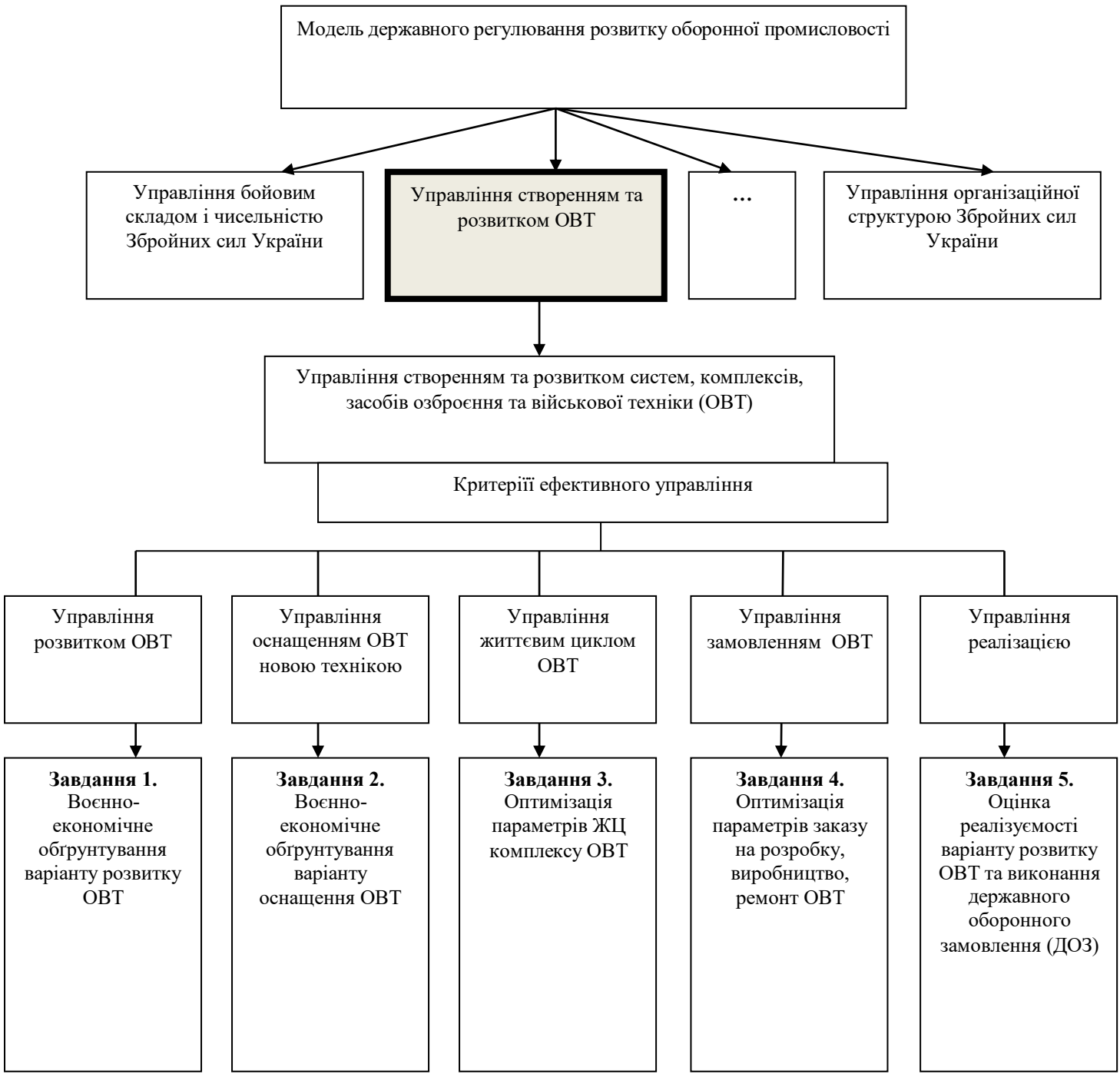

Рис. 4.1. Основні завдання ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості

7. Визначення витрат на експлуатацію зразків техніки ОВТ.

8. Визначення витрат на створення і експлуатацію комплексів, систем ОВТ.

9. Оцінка ризику фінансових втрат Замовника при формуванні ДОЗ.

10. Оцінка фінансової можливості бути реалізованими планових документів ДОЗ.

11. Розробка процедури військово-економічного обґрунтування рішень замовника за вибором варіанта створення і розвитку системи ОВТ та автоматизації.

12. Вибір оптимального варіанта створення і розвитку оборонної промисловості.

13. Кількісна оцінка істотних властивостей оборонної промисловості.

14. Розробка процедури військово-економічного обґрунтування варіанта оснащення оборонної промисловості.

15. Оптімізація складу групи однорідних комплексів засобів ОВТ.

16. Розробка комплексу моделей для аналізу і оцінки параметрів варіантів оснащення Збройних сил України.

17. Прогнозування можливостей промисловості з випуску зразків ОВТ.

18. Оцінка конкурентних позицій підприємств оборонної промисловості.

19. Розробка процедури оптимізації плану оборонної промисловості за ОВТ.

20. Оптімізація плану поставок засобів, комплексів ОВТ.

21. Визначення обсягу замовлення ОВТ за роками планового періоду.

22. Оптімізація тривалості експлуатації ОВТ.

23. Оптімізація процесу переозброєння Збройних сил України.

24. Оптімізація тривалості ЖЦ засобів, комплексів ОВТ.

25. Розробка процедури обґрунтування договірної ціни зразка ОВТ.

26. Формування цінової політики Замовника ОВТ.

Послідовність рішення завдань ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості з формування ДОЗ та Програми озброєння з техніки зв’язку, розроблена на основі, представлена на рис. 4.2.

Розглянемо сутність, зміст і процедури вирішення основних і ряду додаткових завдань ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості. Для вирішення цього завдання необхідно проаналізувати різні варіанти створення і розвитку системи оборонної промисловості і, ґрунтуючись на сформованих істотних властивостях, вибрати

найбільш раціональний.

Рис. 4.2. Основні завдання ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості по формуванню ДОЗ та послідовність їх рішення

Рішення дозволить планувальним органам замовника науково обґрунтовано впливати на формування кількісних і якісних параметрів ДОЗ, цільових програм розвитку оборонної промисловості та Програми озброєння.

Таким чином, завдання військово-економічного обґрунтування рішень замовника за вибором варіанта створення і розвитку системи зв'язку повинно відображати вибір оптимального варіанта розвитку на основі врахування максимальної кількості її істотних властивостей. З огляду на це, а також використовуючи результати досліджень завдання військово-економічного обґрунтування рішень замовника зі створення і розвитку систем зв'язку, цільові перевірки доцільно представити у вигляді сукупності двох основних взаємопов'язаних завдань (рис. 4.3).

Завдання 1 – вибір оптимального варіанта створення і розвитку системи зв'язку. Перше завдання передбачає вирішення окремого завдання формування найбільш повного з одного боку і, тим більше, з іншого, переліку властивостей системи, який би дозволив провести всебічну оцінку альтернативних варіантів створення і розвитку системи зв'язку [56, с. 64]. При цьому сформовані властивості можуть бути оцінені як за певними кількісними показниками, так і за якісними характеристиками.

Звідси виникає необхідність визначення і обґрунтування методу, за допомогою якого було б можливо врахувати одночасно як кількісні, так і якісні показники властивостей системи зв'язку, а крім того, врахувати ступінь впливу тієї чи іншої властивості на остаточний вибір.

Завдання 2 – кількісна оцінка істотних властивостей системи зв'язку. Друге основне завдання полягає в кількісній оцінці істотних властивостей системи зв'язку. Вона включає такі приватні задачі:

кількісну оцінку військово-технічних і організаційно-технічних властивостей системи;

кількісну оцінку економічних властивостей системи, в рамках якої необхідно провести оцінку вартості системи і оцінити можливість реалізації варіанти її створення і розвитку.

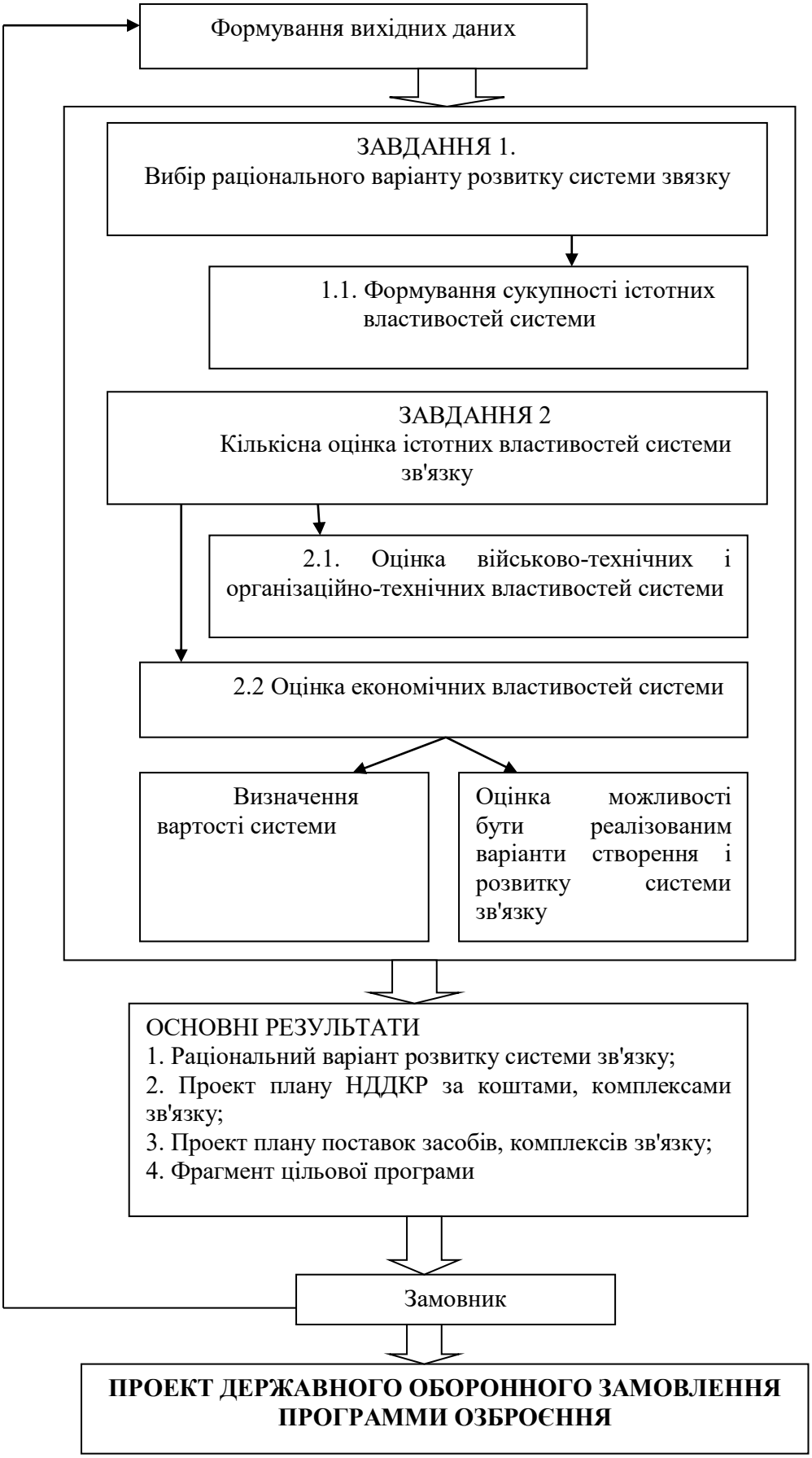

Рис. 4.3. Декомпозиція завдань військово-економічного обґрунтування рішень замовника по створенню і розвитку систем зв'язку

Рішення завдання вибору оптимального варіанта створення і розвитку системи зв'язку відповідно до поданої декомпозиції дозволить: визначити власне раціональний варіант створення і розвитку системи зв'язку; в разі необхідності, уточнити конкретне «наповнення» плану НДДКР за комплексами і засобами зв'язку; обґрунтувати доцільний план поставок **комплексу засобів звязку (КЗЗ);** сформувати фрагмент цільової програми.

Загальна постановка завдання техніко-економічного обґрунтування рішень замовника за вибором варіанта створення і розвитку системи зв'язку при програмному плануванні формулюється так.

Процедура вирішення завдання з вибору оптимального варіанту розвитку системи зв'язку включає такі вузлові моменти, що визначають процес прийняття рішень.

1. З'ясування завдання вибору. Очевидно, що основною проблемою, пов'язаною з цим етапом, буде формування кінцевої мети, яка переслідується рішенням завдання вибору оптимального варіанта створення і розвитку системи зв'язку. Точне її формулювання надасть вирішальний вплив як на сам процес вибору, так і в цілому на кінцевий результат – визначення конкретної альтернативи, що відповідає сформульованій меті [71, с.89].

На формування мети впливають такі чинники:

а) Завдання, які стоять перед замовником:

— забезпечення потреб відповідної системи управління, для якої призначена система зв'язку;

— усунення відомчої роз'єднаності систем зв'язку силових структур і взаємопов'язаних мереж зв'язку Збройних сил України;

— прийняття на озброєння перспективних засобів, створення і розвиток систем зв'язку, що використовують сучасні телекомунікаційні та інформаційні технології, сучасні досягнення науки і техніки;

— підтримка вітчизняної промисловості;

— скорочення витрат на невиправдані витрати, виключення дублювання розробок, визначення доцільності застосування у військових системах техніки

зв'язку подвійного призначення і техніки зв'язку зарубіжного виробництва;

— раціональне використання виділених асигнувань.

б) Цілі вітчизняних підприємств промисловості і зарубіжних виробників, основною з яких безсумнівно є забезпечення довготривалого і стійкого фінансування в ринковому середовищі, а також підтримка мінімальних витрат упродовж усього життєвого циклу системи, починаючи від її розробки до обслуговування, ремонту та утилізації технічних засобів.

в) При формуванні мети вибору не можна не враховувати сучасні наукові та практичні досягнення в галузі телекомунікацій, світові тенденції в удосконаленні інформаційного обміну.

г) Крім того, на формулюванні мети традиційно позначаються вимоги діючих нормативних, директивних і керівних документів

2. Оцінювання умов рішення задачі вибору і визначення властивостей, істотних при виборі оптимального варіанта створення і розвитку системи зв'язку.

При оцінці умов замовник повинен визначити стан зовнішнього середовища, супутнє вирішення завдання вибору. З іншого боку, повинні бути визначені властивості, які є істотними при виборі оптимального варіанта, а саме, такі, що визначають перспективність системи, можливість її подальшого розвитку і вдосконалення, а також здатність до взаємодії з іншими структурами Збройних сил України [175, с. 109].

3. Третім суттєвим моментом рішення завдання вибору оптимального варіанта розвитку системи зв'язку є визначення методу, за допомогою якого можна було б порівняти наявні альтернативні варіанти і виявити серед них раціональний відповідно до визначеного вирішальним правилом. Цей метод повинен надавати можливість врахувати при виборі оптимального варіанта всі істотні властивості альтернатив і бути, за можливості, простим для проведення розрахунків і безпосереднього використання особою, що приймає рішення.

Таким чином, отримані результати вирішення завдання вибору оптимального варіанта створення і розвитку системи зв'язку і автоматизації

дозволять обґрунтувати доцільний варіант створення і розвитку системи зв'язку і, відповідно, сформувати науково обґрунтований ДОЗ та проект Програми озброєння.

В умовах програмного планування розвитку **техніки звязку (ТЗ)** управління розвитком систем зв'язку зводиться до формування науково обґрунтованого, збалансованого за цілями, завданнмия Міністерства оборони України і можливостями промисловості **розділу програми озброєння (РПО)** за засобами зв'язку. Формування такого плану в даний час неможливе без спеціального математичного апарату, що представляє собою комплекс взаємопов'язаних моделей, методик і алгоритмів, об'єднаних в єдину систему планових розрахунків, що спирається на відповідний банк вихідної оперативно-тактичної та економічної інформації.

В умовах обмеженого фінансування перед замовником техніки зв'язку виникає необхідність в максимально ефективному використанні виділених асигнувань. При цьому замовник може вибрати один з декількох варіантів оснащення системи зв'язку ТЗ. Під оснащенням розуміється процес поставки техніки для забезпечення функціонування системи зв'язку. При цьому на плановому періоді може поставлятися різна техніка (існуюча, модернізована, перспективна, зарубіжна тощо), що відображає альтернативні варіанти створення і розвитку систем, комплексів, засобів зв'язку і, відповідно, варіанти оснащення систем зв'язку. Таким чином, під варіантом оснащення будемо розуміти сукупність різної ТЗ певної номенклатури, запланованої до постачання на плановому періоді.

В даний час основні варіанти оснащення системи зв'язку комплексами, засобами зв'язку пов'язані з наступними процесами:

— розробка і виробництво на плановому періоді перспективної вітчизняної техніки;

— модернізація і виробництво модернізованої існуючої вітчизняної техніки;

— виробництво існуючої вітчизняної техніки;

— придбання існуючої зарубіжної техніки;

— поєднання протягом планового періоду вищенаведених варіантів.

Застосування саме цих варіантів оснащення обумовлено сформованою діяльністю підприємств промисловості при створенні і поставках техніки, наявної практикою переозброєння військ, досвідом практичної діяльності державного замовника ТЗ. Можливість застосування зарубіжної техніки для оснащення Збройних сил України з'явилася останнім часом і обумовлена, головним чином, відставанням вітчизняної промисловості в ряді напрямків.

Кожен варіант може бути охарактеризований рядом параметрів. Основними з них є: технічний рівень техніки, що придбається; витрати на розробку, виробництво і експлуатацію техніки; тривалість розробки і виробництва; конкурентні позиції підприємств-розробників і виробників на ринку; ризик замовника при розміщенні замовлень [256, с.89]. Крім того, замовник повинен враховувати: потреби в коштах, комплексах зв'язку; виділені асигнування; можливості наукової, виробничої бази промисловості щодо створення і використання ТЗ.

Таким чином, завдання військово-економічного обґрунтування варіанта оснащення системи зв'язку КЗЗ повинно відображати вибір оптимального варіанта оснащення на основі врахування сукупності його істотних параметрів.

Зважаючи на складність і багатоплановість характеру завдання пропонується його декомпозування на ряд взаємопов'язаних завдань. Дана декомпозиція представлена на рис. 4.5.

Завдання 1 – оптимізація складу групи однорідних комплексів. Перше завдання передбачає вирішення низки приватних завдань, представлених на цьому ж малюнку.

Результатами виконання завдання 1 є кількісні параметри оптимального варіанту оснащення. Окремими випадками рішення завдання 1 є: придбання на плановому періоді тільки існуючої техніки; тільки модернізація і закупівля модернізованої техніки; тільки розробка і закупівля перспективної ТЗ. Загальним випадком вирішення завдання 1 є поєднання цих видів.

Отримані в результаті рішення завдання 1 результати є вихідними даними для завдання 2 – аналізу й оцінки варіанта оснащення, які в свою чергу передбачає вирішення низки приватних завдань (рис. 4.4).

В результаті рішення завдання техніко-економічного обґрунтування варіанту оснащення системи зв'язку комплексами, засобами зв'язку визначаються наступні основні параметри:

— номенклатура і кількісний склад ТЗ різної номенклатури розглянутої ДОЗ;

— витрати на реалізацію прийнятого варіанта оснащення;

— рівень морального старіння техніки розглянутої ДОЗ;

— розмір додаткових асигнувань, необхідний для підтримки морального старіння на необхідному рівні;

— підприємства, яким доцільно доручити замовлення на реалізацію варіанту оснащення [72, с. 23].

Дані змінні виступають в якості рекомендацій для особи, що приймає рішення (ОПР). Органи державної влади або приймають їх за основу при формуванні документів, або коригують вихідні дані. В останньому випадку завдання вирішується заново з оновленими вихідними даними, і результати його рішення знову представляються органами державної влади.

Рішення завдання військово-економічного обґрунтування варіанту оснащення засобами воєнного звязку (ЗВЗ) комплексами, засобами зв'язку та автоматизації дозволить:

— визначити власне раціональний варіант оснащення;

— обґрунтувати конкретне «наповнення» плану НДДКР за комплексами, засобами зв'язку (в рамках Програми озброєння);

— обґрунтувати план серійних поставок комплексів, засобів зв'язку (в рамках Програми озброєння);

— обґрунтувати проект Програми озброєння;

— обґрунтувати проект Державного оборонного замовлення за комплексами, засобами зв'язку.

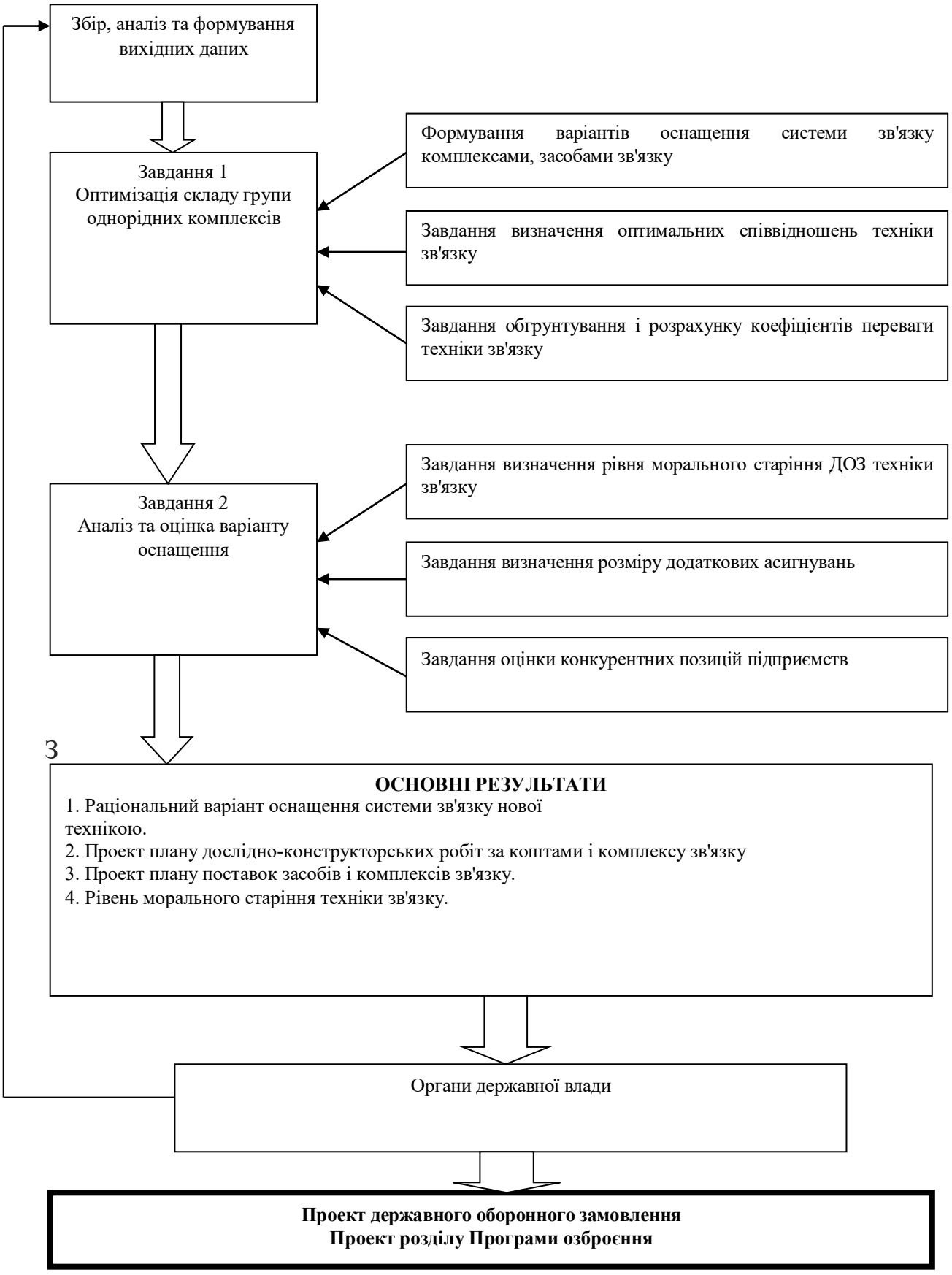

Рис. 4.4. Декомпозиція завдання воєнно-економічного обґрунтування варіантів оснащення системи зв’язку

Все вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що необхідно упорядкувати і систематизувати процедуру вибору альтернативних варіантів розвитку ТЗ. Дана процедура повинна базуватися на основних принципах військово-економічного аналізу і забезпечувати об'єктивний підхід до вибору найбільш доцільного варіанта оснащення

На першому етапі проводяться маркетингові дослідження замовника, які здійснюються службами військового маркетингу Начальника зв'язку Збройних сил України. В результаті цих досліджень формується каталог продукції, яка може бути використана при формуванні Програми озброєння (ПО) за ТЗ, а також каталог підприємств, на яких може бути розміщено замовлення на проведення дослідно-конструкторських робіт і виробництво продукції.

На другому етапі на підставі каталогу продукції формуються альтернативні варіанти оснащення військ ТЗ. Дані п'ять варіанти оснащення військ аналогічні наведеним вище.

На третьому етапі замовником проводиться військово-економічний аналіз альтернативних варіантів і вибір найбільш доцільного.

На четвертому етапі замовник проводить оцінку конкурентних позицій підприємства (потенційного виконавця замовлення) на ринку при даному варіанті оснащення.

Таким чином, розроблена процедура дозволяє замовнику обґрунтовано вибрати:

— номенклатуру техніки, що включається в ПО;

— види заходів, необхідних для реалізації даного варіанту оснащення;

— підприємства, які виконують обраний варіант оснащення [148, с.236].

Обґрунтований в результаті реалізації наведеної процедури типаж ТЗ, перелік необхідних заходів і перелік підприємств-виконавців замовлення дозволяє замовнику і його органам найбільш обґрунтовано і ефективно формувати проект ДОЗ та Програми озброєння.

Для забезпечення пріоритетності вітчизняної ТЗ, підвищення потенціалу військ зв'язку необхідно розробляти нові типи техніки зв'язку. З іншого боку,

розробка нових зразків і освоєння їх виробничою базою вимагає значних фінансових витрат, тому кількість вироблених зразків кожного типу зменшується, що веде до збільшення їх вартості. З цієї точки зору розробка ТЗ нових типів взагалі недоцільна.

Наявність двох суперечливих тенденцій вказує на існування оптимального рішення, тобто такої кількості запланованих розробок і термінів їх закінчення, при яких загальні витрати на розробку, виробництво і експлуатацію не перевищували б виділених асигнувань, і в будь-який момент часу забезпечувалася необхідна ефективність їх застосування. Таким чином, стає актуальною проблема знаходження цього оптимального рішення.

Ця проблема повинна вирішуватися в рамках вирішення завдання оптимізації плану оборонної промисловості на етапі програмного планування при формуванні Програми озброєння.

Сутність завдання формування оптимального плану оборонної промисловості полягає в обґрунтуванні військово-економічної доцільності заміни одного зразка (комплексу) іншим, визначенні оптимального часу цієї заміни, кількості таких замін і оптимальних витрат на проведення розробок з урахуванням ризиків замовника за час програмного періоду.

Крім перерахованих вище факторів, існує ще багато проблем, на які доводиться зважати при оптимізації плану оборонної промисловості: моральне старіння техніки зв'язку, розробка засобів або комплексу засобів зв'язку, проблема утилізації та інші [194, с.78].

Основними параметрами плану оборонної промисловості з техніки зв'язку є: пріоритети важливості розробок ТЗ; перелік і кількість розробок за групами однорідних комплексів (зразків) ТС; терміни проведення розробок ТЗ; витрати на проведення розробок; кількісні характеристики оцінювання ступеня реалізованості проекту плану оборонної промисловості.

Однією з особливостей сучасного розвитку системи зв'язку є перехід до впровадження в їх склад комплексів засобів зв'язку, тому це вимагає рішення завдання оптимізації плану оборонної промисловості як для окремих засобів, так

і для комплексів засобів зв'язку.

Проведені дослідження показали, що для вирішення основного завдання – формування оптимального плану оборонної промисловості, необхідно здійснити його декомпозицію на кілька самостійних, але взаємопов'язаних завдань, які послідовно і логічно випливають одне з іншого.

Декомпозиція завдання оптимізації плану оборонної промисловості комплексу засобів звязку (КЗЗ) включає три основні завдання:

завдання оптимізації плану оборонної промисловості групи однорідних комплексів (ГОК) засобів зв'язку;

завдання оптимізації плану оборонної промисловості за окремими засобами зв'язку, що входять до складу КЗЗ;

завдання оцінки фінансової можливості бути реалізованим проекту плану ОКР [38, с. 125].

Завдання №1 – оптимізація плану оборонної промисловості ДОЗ засобів зв'язку. Для вирішення даного завдання необхідно вирішити три важливих, самостійних завдання. Головне з них – завдання визначення оптимальної кількості оборонної промисловості ДОЗ засобів зв'язку на плановому періоді, часу їх закінчення і тривалості.

При вирішенні завдання прогнозування витрат на розробку КЗЗ необхідно звертатися до статистичних даних за витратами на розробки, що належать до вельми віддалених ретроспективних періодів. У зв'язку з цим виникає завдання приведення витрат на розробки, що проводяться в різний час, до такого ж вигляду.

Основними результатами виконання завдання №1 є: оптимальна кількість розробок ДОЗ засобів зв'язку; оптимальний час їх закінчення; оптимальна тривалість розробок; оптимальні витрати на їх проведення.

Основним результатом розв'язання завдання №1 є план оборонної промисловості ДОЗ засобів зв'язку, що представляє собою сукупність оптимально розрахованих показників, які повністю визначають оборонну промисловість у просторі «час – вартість».

Закономірним розвитком і логічним продовженням завдання №1 є завдання №2 – завдання оптимізації плану оборонної промисловості окремих засобів зв'язку, що входять до складу комплексу. Завдання вирішується щодо засобів зв'язку, що входять до складу КЗЗ.

В результаті рішення завдання №2 необхідно визначити оптимальний час початку, закінчення, тривалості дослідно-конструкторсьої розробки засобів зв'язку, що входять до складу КЗЗ, а також витрати на їх проведення. Основним результатом розв'язання завдання №2 є оптимальний план дослідно-конструкторської розробки щодо засобів зв'язку, що входять до складу КЗЗ.

Для того, щоб сформований на етапі програмного планування оптимальний план дослідно-конструкторської розробки був практично здійсненний, необхідно певним чином оцінити можливість реалізувати його основні економічні показники, тобто вирішити завдання №3 – завдання оцінки реалізованості проекту плану дослідно-конструкторської розробки КЗЗ.

Рішенням завдання №3 замикається контур зворотного зв'язку в процесі формування оптимального плану дослідно-конструкторської розробки і ймовірнісної оцінки можливості його реалізації.

Для вирішення завдання оптимізації плану дослідно-конструкторської розробки щодо КЗЗ відомо два основних підходи: максимізація ефекту і мінімізація сумарних витрат. Однак труднощі формалізації у ТЗ бойового ефекту не дозволяє його використовувати в якості критерію оптимізації. Тому, стосовно ТЗ, необхідно перш за все використовувати показник повних витрат або витрат на життєвий цикл техніки, а в якості критерію доцільності заміни – мінімум сумарних витрат на розробку, виробництво й експлуатацію техніки зв'язку при здійсненні протягом планового періоду кількох замін техніки зв'язку [55, с. 355].

Правильність вибору в якості цільової функції показника сумарних витрат також підтверджується сформованим за останнє десятиліття досить обмеженим, нестабільним фінансуванням оборонних замовлень. Кошти, виділені асигнування на сьогоднішній день не дозволяють проводити достатню кількість ОКР з розробки перспективних засобів і комплексів зв'язку.

Викладені міркування дають підставу використовувати при вирішенні завдання оптимізації плану дослідно-конструкторської розробки щодо КЗЗ критерій мінімуму сумарних витрат на розробку, виробництво й експлуатацію техніки зв'язку протягом планового періоду.

Таким чином, у результаті рішення завдання оптимізації плану дослідно-конструкторської розробки щодо КЗЗ у замовника з'явиться сукупність необхідних, розрахованих оптимальним чином, керуючих параметрів, які повністю характеризують дослідно-конструкторську розробку на етапі програмного планування. Ці параметри і повинні складати основу плану дослідно-конструкторської розробки, оскільки є економічно та математично обґрунтованими. Так отримуємо процедуру вирішення завдання оптимізації плану дослідно-конструкторської розробки з техніки зв'язку.

Основним завданням оснащення військ технікою зв'язку (ТЗ) є найбільш повне задоволення потреб у техніці, що відповідає сучасним вимогам щодо забезпечення управління військами. Безперервне вдосконалення засобів збройної боротьби вимагає адекватного розвитку технічних засобів управління, якими є комплекси і засоби зв'язку, що веде до появи на озброєнні і в виробництві нових типів зразків задовго до повного насичення військ виробами попереднього покоління. У цих умовах якість процесу оснащення буде визначатися ступенем задоволення потреб технічно більш досконалими зразками. А оскільки це так, то виникає завдання формування такого плану поставок, який за певних умов забезпечував би максимальний ефект від використання ресурсів (фінансових, часових) замовника, тобто був би оптимальним за обраним критерієм і дозволяв встановити основні його атрибути [109, с.19].

Складність і взаємозумовленість проблем, пов'язаних з обґрунтуванням плану поставок, потребують вирішення самостійного завдання з розробки процедури формування плану поставок комплексів і засобів зв'язку, яке повинно базуватися на основних принципах військово-економічного аналізу і забезпечувати об'єктивний підхід до вибору найбільш доцільного плану. Дана

процедура повинна передбачати:

оцінку можливостей підприємств на плановому періоді; прогнозування витрат на виробництво КЗЗ; розрахунок необхідних асигнувань на закупівлю КЗЗ (перспективних та існуючих) для повного оснащення ними Збройних сил України; розподіл обсягів поставок КЗЗ за роками планового періоду; оцінку ризику фінансових втрат; обґрунтування цінової політики замовника.

Залежно від обсягу виділених на плановий період асигнувань формування здійснюється за двома напрямками:

перший (найбільш типова в даний час ситуація) – виділених асигнувань недостатньо для закупівлі необхідної кількості перспективних КЗЗ (ліва гілка процедури);

другий – при достатності асигнувань, виділених для закупівлі перспективних КЗЗ (права гілка процедури).

У першому випадку подальший хід процедури ґрунтується на наявних альтернативах при формуванні плану поставок:

— постачати на зміну існуючим КЗЗ тільки перспективні;

— постачати як існуючі, так і ті, що надходять їм на зміну, перспективні КЗЗ, забезпечивши при цьому 100%-ву укомплектованість по кожній номенклатурі засобів, що входять у комплекс.

У другому випадку розглядаються такі ситуації:

— можливості підприємств не дозволяють у необхідні терміни задовольнити потреби замовника з постачання перспективних КЗЗ;

— можливості підприємств дозволяють задовольнити потреби замовника з постачання перспективних КЗЗ на плановому періоді.

Реалізація даної процедури дозволить обґрунтовано формувати проект плану поставок у комплексі документів програмного планування і визначити обсяги поставок засобів зв'язку за роками планового періоду і до моменту його закінчення; розподілити виділені на закупівлю КЗЗ фінансові кошти за роками планового періоду; визначити підприємства-виконавці замовлення на поставку КЗЗ; обґрунтувати ціни на поставлені засоби зв'язку.

Сутність завдання обґрунтування цінової політики замовника полягає в тому, щоб на основі аналізу економічних показників для замовника і підприємства-постачальника обґрунтувати взаємовигідну, таку, що відповідає ринковим принципам, ціну, що влаштовує обидві сторони. При цьому прогноз ціни здійснюється на весь інтервал планового періоду.

Для замовника краща така ціна, яка при виділених на плановий період асигнуваннях забезпечує можливість закупівлі техніки зв'язку в необхідному обсязі, що задовольняє потреби військ. На основі цієї ціни проводяться всі розрахунки з формування плану поставок комплексів і засобів зв'язку.

Для постачальника військової техніки доцільною є ціна, розрахована на основі визначення точки беззбитковості.

Важливим завданням, пов'язаним із формуванням ДОЗ (розробкою проектів планів дослідно-конструкторської розробки, поставок, ремонтів ТЗ), є завдання оцінки його фінансової (ресурсної) можливості бути реалізованим. Одним із результатів рішення завдання оптимізації планів дослідно-конструкторської розробки, поставок і ремонтів, є оптимальні значення відповідних витрат [190, с. 87]. З метою підвищення обґрунтованості прийнятих замовником рішень, пов'язаних з управлінням реалізацією сформованих проектів планів дослідно-конструкторської розробки, поставок і ремонтів, необхідно безпосередньо перед його реалізацією надати замовнику можливість гарантовано, з різною ймовірністю (ступенем ризику) оцінювати величину відхилення фактичних витрат на виконання певних робіт, що входять в етапи ЖЦ, від попередньо розрахованих значень.

Крім того, створення складних технічних систем, якими є засоби і комплекси зв'язку, являє собою процес, що вимагає кількісно обґрунтованих дій з управління. Обумовлено це перш за все тим, що ресурси, які виділяються на проведення розробок, закупівель і ремонтів ТЗ, вельми обмежені, що змушує шукати шляхи найбільш ефективного їх використання. Тому, на етапі програмного планування, замовнику необхідно мати граничні імовірнісні оцінки того, що в результаті проведення дослідно-конструкторської розробки, поставок,

ремонтів буде забезпечено виконання робіт з необхідною якістю і в заданий термін. При цьому витрати на розробку, поставку та ремонт ТЗ не перевищать обсягів виділених на її проведення асигнувань.

Відповідно до цього завдання оцінка реалізованості ДОЗ полягає в отримання аналітичних виразів для розрахунку верхньої ймовірнісної кордону величини відхилення сумарних витрат на проведення ДКР, виробництво, ремонт ТЗ в порівнянні з їх розрахунковими (прогнозними) значеннями. Рішення завдання оцінки реалізованості ДОЗ дає можливість приймати обґрунтовані рішення щодо формування як ДОЗ, так і розвитку системи зв'язку.

Як зазначено вище, одним з елементів ДОЗ є підприємство, що здійснює відповідний вид робіт (розробку, виробництво тощо техніки зв'язку). Для вирішення проблеми обґрунтованого вибору підприємства для включення його в ДОЗ при конкурсному розміщенні замовлень необхідно використовувати узагальнену, комплексну оцінку, яка враховувала б найважливіші показники його господарської діяльності.

Точна і об'єктивна оцінка підприємства повинна, з одного боку, охоплювати всі сфери діяльності підприємства, з іншого – не бути занадто громіздкою і складною у використанні. Крім того, за можливості вона повинна використовувати дані, що базуються на документах офіційної звітності, оскільки ці документи в обов'язковому порядку ведуться на всіх підприємствах, що спрощує процедуру збору вихідних даних.

На основі аналізу в ході досліджень встановлено, що конкурентні позиції підприємства на ринку доцільно оцінювати на підставі аналізу та обліку груп показників.

В першу групу (показники фінансової стійкості та платоспроможності) включені: коефіцієнт автономії; коефіцієнт маневреності; коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; коефіцієнт активів у майні підприємства; коефіцієнт покриття (поточної ліквідності); коефіцієнт ліквідності.

Важливою групою показників виробничих підприємств є показники стану і використання виробничих ресурсів (основних виробничих фондів). Для оцінки

стану основних фондів використовуються такі показники: коефіцієнт оновлення основних фондів; фондовіддача; середній вік обладнання.

Загальні відомості про підприємство носять якісний і кількісний характер і включають наступне: організаційно-правова форма господарювання, частка участі держави в статутному капіталі (для АТ); частка військового замовлення в загальному обсязі виробництва; чи виконувалося раніше військове замовлення на підприємстві і тривалість роботи підприємства з його виконання; перспектива розміщення нових військових замовлень; думка про підприємство як про ділового партнера та ін. [179, с.236].

Сукупність представлених показників відображає різні сторони виробничо-господарської діяльності підприємства і використовується для вирішення завдання оцінки його конкурентних позицій.

Висновки до четвертого розділу

1. Зазначено, що розвиток організаційно – економічного механізму горизонтальної інтеграції оборонної промисловості базується на принца військово-цивільної інтеграції (диверсифікації). Необхідність військово-цивільної інтеграції (диверсифікації) пов'язана з низкою факторів. Аналіз, використання оборонної промисловості, показує, що в перспективі ситуація із завантаженням виробничих потужностей у військовому виробництві істотно не зміниться. З урахуванням реального обсягу державного оборонного замовлення на поставки серійної продукції, збереження і оновлення всієї маси основних фондів підприємств оборонної промисловості, значна частина яких застаріла фізично і морально, недоцільно. Тобто, необхідна для переозброєння армії і флоту промислова база (а без неї будь-які результати НДДКР можуть виявитися незатребуваними) не може бути створена підтриманням або консервацією наявних оборонних виробництв.

Проблеми ефективності інтеграції можуть вирішуватися шляхом вибору оптимального варіанта використання ресурсів, що вивільняються з оборонної сфери. Але ці ресурси не можуть повністю використовуватися, так як частина з

них повинна бути витрачена на переоснащення підприємств, перепідготовку персоналу, працевлаштування тощо Реально ефективність інтеграції не може бути оцінена за підсумками інтеграції перших кількох років, так як в ці роки основні витрати будуть йти на перебудову кооперативних зв'язків, вирішення виникаючих соціальних проблем, перепрофілювання окремих підприємств оборонної промисловості. Виходячи з викладеного та враховуючи високу актуальність і складність процесу інтеграції, сформулюємо його основні методологічні принципи. При цьому слід підкреслити, що інтегрована корпорація (ІК), як правило, є складною організаційно-технічною системою, яка характеризується великим числом складових елементів, різноманіттям форм взаємозв'язку, багато критеріальністю та багатократністю зміни свого організаційного стану.

2. Визначено, що концентрація виробництва і капіталу в промисловості, включаючи і оборонну промисловість, йде в двох організаційних формах - у формі корпорації і в формі стратегічного альянсу. У корпорації об'єднання підприємств в єдиний комплекс досягається шляхом встановлення контролю над їх власністю з боку консолідованого власника. В альянсі стійкі зв'язки між вхідними в нього учасниками формуються шляхом налагодження взаємовигідних договірних відносин. Така організаційна форма може не оформлятися юридично, тобто може не бути організаційно-правової. Подальший розвиток стратегічних альянсів як форм господарювання в оборонній промисловості сучасної України стало ще більш актуальним завданням в результаті дії ряду факторів. Найважливіші серед них - необхідність концентрації значних зусиль для участі в не закінчилася ще процесі переділу власності, в спільному вирішенні масштабних господарських завдань. Поява стратегічних альянсів пов'язано також тиском на світових ринках на українських виробників, з інтеграцією найбільших українських корпорацій в світову господарську систему.

У нинішніх умовах становлення ринкових інститутів в Україні підприємства оборонної промисловості можуть успішно розвиватися тільки

будучи частиною інтегрованої групи, яка виступає в ролі посередника між індивідуальним підприємством і недосконалими ринками. У розвинутій ринковій економіці цю роль виконують фінансово-промислові групи, холдинги та інші стійкі структуровані типи конституйованих корпорацій. Однак в сучасній Україні критеріям, визначальним відповідність організаційній структурі фінансово-промислових груп, холдингу або іншого конструйованого типу корпорації в повному обсязі не відповідає практично більшість існуючих господарських об'єднань. Цю функцію виконують стихійно складаються специфічні об'єднання, що отримали назву інтегрованих бізнес-груп. У західній практиці синонімом цього типу корпорації є поняття «конгломерат».

3. Зазначено, що в рамках концепції ефективного менеджменту завдання військово-економічного обґрунтування розвитку системи оборонної промисловості полягає у виборі і обґрунтуванні найбільш доцільного варіанта створення і розвитку системи зв'язку з точки зору сукупності певних критеріїв і відповідного конкретному підходу до її оснащення перспективними та існуючими ОВТ. Для вирішення цього завдання необхідно проаналізувати різні варіанти створення і розвитку системи оборонної промисловості і, грунтуючись на сформованих істотних властивостях, вибрати найбільш раціональний. Рішення дозволить планують органам замовника науково обґрунтовано впливати на формування кількісних і якісних параметрів ДОЗ, цільових програм розвитку оборонної промисловості та Програми озброєння.

Таким чином, завдання військово-економічного обгрунтування рішень замовника за вибором варіанта створення і розвитку системи зв'язку повинна відображати вибір оптимального варіанта розвитку на основі врахування максимальної кількості її істотних властивостей. З огляду на це, а також використовуючи результати досліджень завдання військово-економічного обґрунтування рішень замовника по створенню і розвитку систем зв'язку цільових перевірок згідно представити у вигляді сукупності двох основних взаємопов'язаних завдань. Рішення завдання вибору оптимального варіанта створення і розвитку системи зв'язку відповідно до поданої декомпозиції

дозволить: визначити власне раціональний варіант створення і розвитку системи зв'язку; в разі необхідності, уточнити конкретний "наповнення" плану НДДКР по комплексам і засобів зв'язку; обґрунтувати доцільний план поставок комплексу засобів звязку (КЗЗ); сформувати фрагмент цільової програми.

РОЗДІЛ 5
ЕКОЛОГІЧНІ ВЕКТОРИ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

5.1. Підхід до формування концепції екологічного аудиту безпечного розвитку оборонної промисловості

Аналіз юридичної літератури, українського законодавства, міжнародних стандартів і практики екологічного аудиту як складової державного регулювання безпечного розвитку оборонної промисловості в Україні свідчить про деяку парадоксальність ситуації:

✓ навіть при явно вираженій потребі в екоаудиті в оборонній промисловості, при приватизації державних і муніципальних підприємств, при здійсненні операцій з нерухомістю, при підготовці договорів страхування відповідальності підприємств за забруднення навколишнього середовища, при розробці умов про розподіл продукції при видобутку корисних копалин тощо. Ринок послуг з екоаудиту формується стихійно і без належного правового регулювання та нормативно-методичного забезпечення з боку державних органів влади;

✓ відсутні не тільки правова база екоаудиту, але і досить опрацьовані його науково-методологічні основи і загальновизнаний понятійно-термінологічний апарат.

Процедури екоаудиту формуються в досить загальному вигляді лише на основі рекомендацій міжнародних стандартів без аналізу можливостей впровадження самих стандартів в українську правову нормативну базу і без достатньо обґрунтованих посилань на екологічне законодавство.

Так, у роботі «Методологія державного управління: проблеми становлення та подальшого розвитку» (В. Бакуменко) природоохоронні аспекти діяльності підприємств оборонної промисловості, які проходять аудит, знайшли відображення в досить загальних рекомендаціях з перевірки заповнення зведеного

розрахунку земельного податку, відрахувань за фактичне забруднення навколишнього середовища, на відтворення мінерально-сировинної бази, плати за воду, на відтворення, охорону і захист лісів, за право користування надрами [13, с. 15].

Більш детально зазначені питання розглянуті в роботах В А. Ф. Мельник, О. В. Длугопольський «Теоретико-методологічні основи дослідження процесів глобалізації» [198, с. 26] і А. А. Халецька «Буття етносу: витоки, сучасність, перспективи (філософсько-методологічний аналіз)» [258, с. 85]. Посібники, орієнтовані насамперед на підготовку професійних бухгалтерів, не зачіпають питань перевірки вимог про дотримання норм законодавства екологічного, про безпеку, про захист від надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру.

У роботі «Сталий розвиток регіонів України» М. З. Згуровський [82, с. 98] екологічний аудит розглядається як природоохоронна і підприємницька діяльність оборонної промисловості, «в першу чергу спрямована на підвищення ефективності екологічного менеджменту, включаючи оцінку відповідності чинному природоохоронному законодавству». Основна увага приділяється місцю екоаудиту в системі екологічного контролю та управління, зокрема, методам опису і оцінки впливу оборонної промисловості на навколишнє середовище. В істотно меншій мірі відображені «традиційні» складові аудиту – процедури перевірки бухгалтерської (фінансової) звітності, платіжно-розрахункової документації, податкових декларацій економічних суб'єктів, встановлені Тимчасовими правилами аудиторської діяльності. На наш погляд, запропонований підхід до трактування сутності екологічного аудиту базується на спільності інструментальних методів оцінки перебування навколишнього середовища при здійсненні екоконтролю (перш за все, громадського) і екоаудиту.

У збірнику статей «Методологічні підходи до аналізу особливостей державного управління в умовах глобалізації» В. В.Краснова [125, с.89], запропоновані процедури екологічного аудиту, на наш погляд, недостатньо пов'язані з діючими нормативними правовими актами і в більшій мірі орієнтовані

на аналіз процедур аудиту в контексті дослідження питань ризику при здійсненні господарської діяльності підприємств оборонної промисловості. Створюється враження про відсутність ув'язки підходів до трактування екоаудита, викладених у збірнику статей «Екологічний облік і аудит», з основами українського аудиту.

Спроба системного викладення концептуальних положень і конкретних процедур екоаудиту, формування системи екологічного аудиту в цілому зроблена в навчальному посібнику з екологічного аудіювання.

При проведенні спеціального дослідження в галузі екоаудиту в оборонній промисловості екологічний аудит розглядається в якості незалежної висококваліфікованої перевірки виконання електростанціями, котельними, енергооб'єднаннями та іншими економічними суб'єктами оборонної промисловості вимог природоохоронного законодавства, встановлених загальногалузевих норм і правил, правильності і повноти звітної, облікової, поточної експлуатаційної, організаційної, фінансової та іншої документації з охорони навколишнього середовища з надання рекомендацій і пропозицій щодо вдосконалення природоохоронної діяльності [31, с. 11]. Аудіювання може супроводжуватися інспектуванням (оглядом) підприємства в цілому, його окремих об'єктів, споруд, обладнання, контрольно-вимірювальної апаратури, місць складування відходів тощо на предмет з'ясування їх стану, працездатності обладнання, реалізації запланованих для них заходів, а також перевірки правильності розрахунків.

Українське суспільство починає розробляти методологію екологічного аудиту для вирішення завдань з оцінки різних видів діяльності оборонної промисловості на території України.

Запропоноване дисертаційне дослідження проблеми екологічного аудиту, як складової державного регулювання безпечного розвитку оборонної промисловості, має на меті заповнення прогалин, які притаманні сучасному рівню розвитку методології екологічного аудиту підприємств, організацій, установ оборонної промисловості та структур Міноборони України і Збройних сил України, які здійснюють підвищено небезпечну для навколишнього

середовища і населення діяльність

Обґрунтування цілей, завдань, змісту (процедур) екоаудиту здійснюється виходячи з розгляду екоаудиту як виду підприємницької діяльності, а також екоаудиту як організаційно-правового механізму забезпечення національної безпеки в екосфері, інструменту гарантії екологічних прав громадян на техногенно безпечне та екологічно чисте довкілля, елементу екоменеджменту і засобу підвищення інвестиційної привабливості підприємства, на якому проводять аудит, як складової частини загального аудиту та екологічного обліку та контролю підприємства. При цьому результатом екоаудиту має бути встановлення достовірності оцінки підприємством стану навколишнього середовища в межах можливого негативного впливу аудиту на об'єкт і достовірності оцінки стану його захищеності від негативного впливу забруднених природних об'єктів.

Необхідність перевірки достовірності зазначених оцінок допускає можливість використання інструментальних методів оцінки якості навколишнього середовища, включення яких обумовлено не тільки нормами екологічного та природоресурсного законодавства, а й вимогами міжнародних стандартів [165, с.38].

Зазначені процедури, в принципі, доцільні і при проведенні екологічного аудиту банківських, страхових та інших організацій і господарюючих суб'єктів, діяльність яких пов'язана з потенційною можливістю забруднення ними навколишнього середовища.

В принципі, можна припустити, що аудиторські організації можуть бути і некомерційними організаціями, якщо їх підприємницька діяльність здійснюється лише остільки, оскільки це служить досягненню цілей, заради яких вони створені, і відповідає цим цілям. В цьому випадку організаційно-правова форма такої організації передбачена спеціальним законом.

Якщо аудиторською діяльністю займаються фізичні особи самостійно або в складі аудиторської фірми, уклавши з нею договір (відповідно до п. 8 Тимчасових правил), то вони повинні керуватися нормами про підприємницьку діяльність

громадянина.

Однак порядком проведення експерименту із запровадження екологічного аудиту на територіях встановлено, що екоаудиторська організація не може займатися будь-якою іншою підприємницькою діяльністю, крім аудиторської, та іншою, пов'язаною з нею діяльністю, як от видавничою, консультаційною, викладацькою тощо. Зазначене явно суперечить правилам аудиторської діяльності в Україні.

Фундація господарського товариства аудитором, на думку Н.Мікула [166, с. 157] не є підприємницькою діяльністю. На аудиторську діяльність поширюється дія норм про оплатне надання послуг. Розроблено та впроваджено в дію правила (стандарти) аудиторської діяльності при такому: планування аудиту; документування аудиту; аудиторські докази; вивчення та оцінка систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю в ході аудиту; аудиторська вибірка; дії аудитора при виявленні недостовірної бухгалтерської звітності; письмова інформація аудиту керівництву економічного суб'єкта за результатами проведеного аудиту; лист-зобов'язання аудиторської організації про згоду на проведення аудиту; використання роботи експерта; дата підписання аудиторського висновку і відображення в ньому подій, що відбулися після дати складання бухгалтерської звітності; порядок складання аудиторського висновку про бухгалтерської звітності.

Встановлено основні критерії:

✓ організаційно-правова форма економічного суб'єкта: акціонерні товариства. Аудит акціонерного товариства, в тому числі й не зобов'язаний публікувати для загального відома зазначені документи, повинен бути проведений у будь-який час на вимогу акціонерів, сукупна частка яких у статутному капіталі становить 10 або більше відсотків. Обов'язковою вимогою до установчих документів реєстрованого економічного суб'єкта є наявність у статуті розділу про фінансовий контроль і звітність, що передбачає обов'язковість незалежної аудиторської перевірки;

✓ джерела формування статутного капіталу (статутного фонду)

економічного суб'єкта, якщо в статутному капіталі суб'єкта є частка, що належить іноземним інвесторам;

✓ фінансові показники діяльності економічного суб'єкта (за винятком суб'єктів, що перебувають цілком у державній або муніципальній власності): обсяг виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік, що перевищує встановлений законодавством України мінімальний розмір оплати праці;

✓ сума активів балансу, що перевищує на кінець звітного року встановлений законодавством України мінімальний розмір оплати праці. Для визначення вказаних фінансових показників встановлений законодавством України мінімальний розмір оплати праці приймається у середньорічному обчисленні за звітний рік;

✓ встановлено, що інвестиційні фонди здійснюють свою діяльність у формі відкритого акціонерного товариства відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» та указів Президента України. Виведення інвестиційним фондом відповідних договорів з аудиторською фірмою, а також із спеціальним депозитарієм і укладення договору про управління фондом з юридичною особою – умова видачі ліцензії на здійснення діяльності інвестиційного фонду [29].

Доручення про проведення аудиторської перевірки аудиторській фірмі має право дати: орган дізнання і слідчий (при наявності санкції прокурора), прокурор, суд або арбітражний суд при наявності у виробництві зазначених органів порушеної кримінальної справи, прийнятої у провадження цивільної справи, справи, підвідомчої арбітражному суду.

За здійснення аудиторської діяльності без ліцензії передбачені наступні санкції: стягнення за рішенням суду отриманих доходів (на користь замовників); штрафу в розмірі 500-1000 мінімальних оплат праці (в дохід бюджету). Встановлено також наступне.

Аудитор відповідальний тільки за свій висновок про фінансові звіти. Відповідальність за зміст звітів несе керівник підприємства, на якому проводиться аудит.

Основним органом, що координє аудиторську діяльність, є Аудиторська

палата. Даний орган повинен забезпечує дотримання вимог законодавства із ліцензування, ведення реєстрів аудиторів та аудиторських організацій. Передбачається створення професійної аудиторської організації України. Основною її функцією є проведення атестації фахівців на право здійснення аудиторської діяльності. Атестацію аудиторів здійснюють центральні атестаційні ліцензійно-аудиторські комісії Міністерства фінансів України. Основними завданнями і функціями Аудиторської палати є [200, с.89]:

- ✓ організація розробки підготовлених Міністерством фінансів України проектів нормативних актів, що регулюють аудиторську діяльність в Україні;
- ✓ організація фінансування атестаційно-ліцензійної роботи і методологічного забезпечення аудиторської діяльності в частині бірж, позабюджетних фондів, інвестиційних інститутів і загального аудиту;
- ✓ взаємодія з Аудиторською палатою з питань, віднесених до компетенції Департаменту Міністерства фінансів України;
- ✓ здійснення контролю за діяльністю навчально-методичних центрів з атестації аудиторів в частині належного проведення кваліфікаційних іспитів та використання виділених для цього коштів;
- ✓ здійснення контролю якості проведення аудиторами та аудиторськими фірмами аудиторських перевірок економічних суб'єктів (крім банків і страхових організацій).

Чинне екологічне законодавство України, включаючи Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» не містить дефініції «екологічне аудіювання» (екологічний аудит).

В числі екологічних факторів при встановленні порядку приватизації хімічно, вибухо-, пожежо- та токсично небезпечних об'єктів передбачені питання екологічного аудиту. Порядок реалізації заходів з обліку екологічного чинника при приватизації державних і муніципальних підприємств, організацій визначає, що врахування екологічного чинника при продажу акцій акціонерних товариств відкритого типу, створених у порядку перетворення державних (муніципальних) підприємств, організацій, для яких визнано підвищену екологічну небезпеку,

зокрема, полягає у включенні в зміст інвестиційних програм заходів з екологічної санації підприємств, організацій.

Відповідно до Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності» на аудиторську діяльність потрібна ліцензія.

Визначено екологічний аудит – незалежна, об'єктивна позавідомча оцінка відповідності діяльності господарюючих суб'єктів і стану навколишнього середовища вимогам чинного природоохоронного законодавства нормативних і правових актів, методичних і регламентуючих документів в галузі охорони навколишнього середовища і природокористування; екологічне аудіювання – вид підприємницької діяльності, що включає в себе комплекс організаційних, наукових, методичних та інших заходів (дій), що забезпечують проведення екологічного аудиту [236, с. 154]. Крім терміна «екологічне аудіювання» дуже поширений термін «Аудит з питань здоров'я, безпеки та навколишнього середовища».

У наукових публікаціях з питань екоаудіювання авторами пропонуються інші визначення екоаудиту.

Так, у роботі [19, с. 76] під екологічним аудитом розуміється кваліфікований незалежний аналіз, оцінка, розробка відповідних рекомендацій і пропозицій за результатами будь-якої екологічно значимої діяльності, що проводяться невеликими групами фахівців у стислі терміни.

В роботі [50] під екоаудіюванням розуміється «експертиза і аналіз діяльності і звітності господарюючого суб'єкта уповноваженими на те особами (екологами-аудиторами).

В роботі [106] під екоаудіюванням розуміється «екологічне обстеження діючих об'єктів з цілями – перешкодити купівлі прав на забруднення підприємствами з підвищеним екологічним ризиком, оцінки шкали рейтингу банківського відсотка по мірі екологічної небезпеки підприємств, ранжирування джерел забруднення при екострахуванні обліку екологічного чинника на сучасному етапі приватизації».

В роботі [150] наведено кілька визначень екоаудіювання і екологічного

аудиту. Найбільш оригінальним з них є визначення, яке трактує екологічний аудит як незалежну оцінку екологічної безпеки та екологічних наслідків господарсько-фінансової та іншої діяльності, яка чинить вплив на стан навколишнього середовища, підтвердження відповідності діяльності вимогам діючих нормативних актів.

З урахуванням результатів проведеного аналізу матеріалів з екоаудіювання і екоаудиту, досвіду аудіювання в Україні, раніше опублікованої роботи [155, с. 129] дисертантом запропоновано наступне визначення:

екологічне аудіювання – це підприємницька діяльність із здійснення незалежних позавідомчих заходів (обов'язкових або ініціативних), що проводяться на основі договору і полягають у зборі й оцінці достовірності інформації про фінансовий стан і про стан техногенної та екологічної безпеки аудійованого підприємства оборонної промисловості, відповідності здійснюваної ним фінансово-господарської, виробничої, природоохоронної діяльності вимогам законодавства екологічного, про безпеку, про захист населення територій від надзвичайного стану природного і техногенного характеру, та мають своїм результатом думку аудитора щодо питань, що перевіряються. При цьому необхідне документування аудиторських перевірок на основі правил (стандартів аудиторської діяльності).

Введення в екологічний аудит процедур перевірки достовірності оцінки стану техногенної безпеки підприємства як джерела загроз навколишньому середовищу і стану його власної захищеності від впливу забруднених природних об'єктів обумовлює необхідність використання інструментальних методів оцінки якості навколишнього середовища в процесі екологічного аудиту, тобто вирішення питань, пов'язаних з моніторингом навколишнього середовища. Передбачається, що організаційна структурна схема Системи екоаудіювання в Україні буде включати: організації з екологічного аудіювання; аудиторів; екоаудійовані організації; центри з навчання та практичного стажування екоаудиторів.

Щодо впровадження екологічного аудиту при здійсненні військово-

оборонної діяльності, необхідно констатувати, що правові норми, що регулюють аудиторську діяльність, поширюються і на оборонно-промислові підприємства, природно, з урахуванням обмежень, обумовлених необхідністю збереження державної, військової, комерційної таємниці. Про це, зокрема, свідчить досвід обстеження організації природоохоронної діяльності підприємств оборонної промисловості і закритої адміністративно-територіальної одиниці. Не повинно виникати особливих проблем аудиту підприємств, що приватизуються, оборонно-промислових підприємств (з одночасною їх конверсією), а також об'єктів, організацій, що вивільняються Міноборони України.

Науково-методологічні та організаційні засади екологічного аудиту об'єктів, організацій, військових частин при здійсненні ними військової діяльності представлені в рамках звіту про управління екологічної безпеки Збройних сил України й отримали його позитивну оцінку.

При розгляді структури національної безпеки в екосфері показані роль екологічного аудиту як організаційно-правового інструменту забезпечення безпеки і його місце як елемента нижнього рівня структури безпеки. Роль і місце ув'язані з формами взаємодії суспільства і природи та етапами життєвих циклів підприємств, організацій, установ (точніше, засобів, комплексів, промислових систем, військових структур).

Виходячи з вищесказаного, розгляду сутності та завдань екологічного аудиту підприємства, з аналізу норм екологічного законодавства, законодавства про безпеку при здійсненні промислової, оборонної, військової, при використанні атомної енергії, космічної тощо діяльності, захисту населення і територій від надзвичайного стану, а також з огляду на рекомендації робіт зі збору інформації про підприємство при проведенні прокурорських перевірок [173, с.89], документацію підприємства, необхідну при екоаудиті, доцільно об'єднати в такі групи документації:

а) така, що встановлює права власності, оренди, концесії на природний об'єкт та інші речові права осіб, які не є власниками природних об'єктів

(постійного (безстрокового) користування земельними ділянками);

б) ліцензії та дозволи на здійснення діяльності;

в) про вплив діяльності підприємства на навколишнє середовище (облік природоохоронної діяльності підприємства);

г) про вплив підприємства на населення (облік заходів забезпечення техногенної безпеки);

д) про діяльність підприємства щодо забезпечення власної екобезпеки як стану його захищеності від загроз із боку забруднених природних об'єктів;

е) про облік правозастосовчої практики.

Обсяг, зміст необхідної і достатньої для проведення екологічного аудиту нормативно-правової та обліково-звітної документації, використовуваної при проведенні екологічного аудиту підприємства. Звернемося до короткої характеристики основних нормативно-правових документів, рекомендованих для перевірки та обліку при проведенні екологічного аудиту.

Аудит документації, яка встановлює права власності, оренди тощо, включаючи аудит свідоцтва на право власності на природні ресурси, акти про надання ділянок земельних, надр, континентального шельфу, прибережної зони тощо в користування, посилання на обтяження сервітутом, договори цивільно-правового характеру; дозвільну документацію на забудову території. Проводиться аудит обліку порушених земель, обліку виконання користувачем вимог з охорони водних об'єктів, лісів, атмосферного повітря, внутрішніх морських вод, територіального моря, прилеглої зони України; аудит виконання правил при поводженні з промисловими відходами.

При перевірці документації діяльності підприємства щодо забезпечення його власної техногенної безпеки та екобезпеки враховуються:

- ✓ плани природоохоронних заходів та звіти про їх виконання;
- ✓ довідки за запитами територіальних органів екоконтролю та управління;
- ✓ акти комплексної перевірки природоохоронної діяльності підприємства;

✓ плани заходів та дій при аварійних ситуаціях з екологічними наслідками;

✓ положення про виробничий екоконтроль і виробничу екослужбу, звітність підприємства при використанні радіоактивних речовин;

✓ паспорта та декларації безпеки промислового підприємства та регіонів;

✓ форми державної статистичної звітності, склад та сутність аудиту яких детально проаналізовані в роботах [175, с. 78].

Аудит документації про облік правозастосовчої практики включає аудит документації про притягнення до еколого-правової відповідальності підприємства як юридичної особи, або його посадових осіб. При цьому доцільно скористатися рекомендаціями про організацію перевірок підприємств.

Включення в програму екологічного аудиту процедур перевірки й обліку відповідності діяльності аудийованого підприємства нормативно-правовим актам про безпеку при здійсненні військово-оборонної діяльності підкреслює значимість екологічного аудиту як інструменту забезпечення безпеки і захисту екологічних прав громадян. На думку ряду фахівців [148, с. 130], екологічний аудит може розглядатися як елемент інституту управління або вид управлінської діяльності юридичної особи, що зазвичай асоціює з поняттям «екологічний менеджмент».

На думку інших фахівців поняття економічного менеджменту і екоуправління тотожні. Із загальнонаукових позицій екоуправління можна тлумачити ширше, ніж екоменеджмент, що є, як і взагалі менеджмент, типом управління (екологічного), яке найбільшою мірою відповідає потребам і умовам ринкової економіки.

В англійському і в українському варіантах Міжнародних стандартів ISO серії 14000, а також у Британському стандарті в галузі екологічного менеджменту BS 750 термін всього один – «Environmental management». Він, на нашу думку, найбільш точно перекладається як узагальнююча назва системи управління природокористуванням, охороною навколишнього середовища і забезпеченням екобезпеки на підприємстві. В рамках системи і пропонується розглядати екологічний аудит як її функціональний елемент.

Відповідно до трактування екоменджменту як виду управління в соціальній екосфері його загальне визначення, дане в [183, с.205] таке: екоменеджмент – це спеціальна галузь управління, що полягає в регулюванні свідомого впливу за умови сталого розвитку суспільства і збереження природи.

Екоменеджмент допустимо трактувати як сукупність принципів, методів, форм і засобів організації та управління природокористуванням, охороною навколишнього середовища та екобезпеки на всіх рівнях управлінської ієрархії (від індивідуального підприємця і підприємства до держави і міжнародного співтовариства).

Система економічного менеджменту організації (підприємства) являє собою частину загальної системи менеджменту підприємства, що включає організаційну структуру, планування діяльності, розподіл відповідальності.

Повинна існувати система моніторингу, що базується на засобах вимірювання фактичних характеристик навколишнього середовища, що відповідає цілям і задачам охорони навколишнього середовища в рамках загальної системи управління виробничими процесами.

Результати повинні постійно аналізуватися і використовуватися для визначення областей успішних дій, та виявлення областей, де необхідні коригувальні дії та поліпшення.

Відповідні процеси в рамках екомоніторингу повинні забезпечувати надійність одержуваних даних за допомогою правильного підбору засобів вимірювання, їх калібрування, повірки, метрологічної атестації, тестування і сертифікації обладнання, відповідних програмних і апаратних засобів.

Повинні бути обрані і правильно ідентифіковані відповідні показники екологічності, забезпечення відповідними засобами їх моніторингу. Такі показники повинні бути об'єктивними, контрольованими і відтворюваними. Вони повинні відповідати характеру діяльності організації, політиці охорони навколишнього середовища, бути технологічно реалізованими і прийнятними за вартісними параметрами.

При оцінці характеристик самого моніторингу оцінюються: регулярність

моніторингу компонентів довкілля; конкретні значення показників екологічності, що відповідають цілям і задачам організації, та забезпеченість їх засобами вимірювання; регулярність огляду і калібрування засобів вимірювання, відбору і аналізу зразків, контролю обладнання для моніторингу; періодичність оцінки виконання вимог нормативно-правових актів з охорони навколишнього середовища.

Висновки, рекомендації, що одержані в результаті моніторингу, аудиторських перевірок або інших видів оцінок ефективності систем екоменеджменту, повинні бути задокументовані. Повинні бути вказані рекомендовані превентивні заходи. Керуючий персонал організації повинен забезпечити проведення превентивних заходів, що може свідчити про систематичну роботу з підвищення ефективності системи екоменеджменту.

Особливістю функціонування систем екоменеджменту є періодичний аудит самої системи. Аудит повинен проводитися з метою визначення відповідності системи наміченим планам впровадження та забезпечення функціонування системи, перевірки її працездатності, адекватності діяльності підприємства, достовірності результатів [112, с.6].

Зазначена сума не була включена в фінансові звіти відповідальних за це підприємств, оскільки вони не захотіли визнати масштабів своїх забруднень навколишнього середовища і вартості його можливої очищення, що відбилося б на цінах їх акцій.

У 1991 р. Міжурядовою робочою групою експертів розроблено перше керівництво (рекомендації) для бухгалтерів, де вказувалося, що має бути представлено в фінансових звітах для відображення реальної картини впливу господарської діяльності підприємства на навколишнє середовище. Саме з цієї точки зору обговорюються представлені нижче матеріали Міжурядової робочої групи експертів.

У 1998 р. передбачалася розробка директиви / керівних вказівок для досягнення наступних цілей:

- ✓ відображення в рахунках підприємства впливу витрат, ризиків і

зобов'язань / відповідальності, пов'язаних з природоохоронною діяльністю, на його фінансове становище;

- ✓ надання інвесторам необхідної інформації;
- ✓ орієнтація менеджерів на природоохоронні витрати для об'єктивної оцінки продукції й обґрунтованості інвестиційних рішень;
- ✓ досягнення підприємством переваг у конкурентній боротьбі за клієнтів шляхом демонстрації переваги його товарів і послуг з екологічної точки зору;
- ✓ забезпечення «екоефективності» підприємства (зниження впливу підприємства на стан навколишнього середовища з одночасним підвищенням його рентабельності / прибутковості) [150, с.8].

В Україні реформується система бухгалтерського обліку підприємств на основі Міжнародних стандартів обліку; переглянуті План рахунків бухгалтерського обліку, склад і зміст звітності, внесено зміни до методології обліку. В даний час в Україні немає нормативних актів з регулювання облікової діяльності в галузі екології, що вимагають докладного відображення у фінансовій звітності зобов'язань і витрат, пов'язаних із природоохоронною діяльністю.

Облік витрат на природоохоронну діяльність. На думку керівництва багатьох підприємств, вичленувати витрати на природоохоронні заходи із загальних витрат підприємства досить складно. Це пояснюється тим, що поліпшення стану навколишнього середовища розглядається як неодмінна умова будь-яких інвестицій з метою заміни або розширення виробничих потужностей [171, с. 167].

Стандартизоване визначення витрат на природоохоронну діяльність дозволяє користувачам зіставляти інформацію, подану різними підприємствами.

Аналіз поточних витрат і інвестицій, пов'язаних з технікою безпеки (безпечністю продукції та безпекою виробництва) і охороною навколишнього середовища за результатами обстеження 20 підприємств Німеччини і Швейцарії в 2014 р. показав, що в багатьох випадках звітність підприємств приблизно відповідала необхідним рекомендаціям Міжурядової робочої групи.

Підприємства представили дані про суми, нараховані на рахунки операцій за поточний період (або декілька періодів), і суму, капіталізовану протягом

зазначеного року (років). При проведенні розрахунків під забезпеченням безпеки виробництва маються на увазі всі заходи, що вживаються для забезпечення безпеки на робочому місці і попереджень аварій, що тягнуть за собою необхідність ліквідації їх наслідків (розливи, вибухи, випадкове скидання або викид забруднюючих речовин). До заходів з охорони навколишнього середовища відносяться заходи, що вживаються з метою обмеження надходження в атмосферу забруднюючих речовин в ході звичайного виробничого процесу.

Вичленення витрат на природоохоронну діяльність здійснювалося на основі: галузевих керівних принципів; внутрішніх керівних принципів підприємства; обліку виробничих витрат з виокремлення витрат на природоохоронну діяльність в рамках рахунків за окремими обліково-калькуляційними об'єктами або рахунками в загальній бухгалтерській книзі, розподілу витрат на основі частки в загальних витратах; складання матеріального і енергетичного балансів; аналізу природоохоронної діяльності.

На основі рекомендацій Відділу економіки підприємств Німецької асоціації хімічної промисловості (Verband der Chemischen Industrie e.v.) витрати на природоохоронну діяльність повинні класифікуватися за цільовим призначенням обладнання. Інвестиції, пов'язані з природоохоронними заходами, визначаються як всі необхідні капіталізовані витрати за новим або існуючим обладнанням та спорудами, які використовуються виключно або головним чином для зменшення негативного впливу виробничого процесу на навколишнє середовище. Отже, з цієї групи виключаються інвестиції, пов'язані з технікою безпеки і виробництвом екологічно безпечних товарів і пакувальних матеріалів.

Керівними принципами встановлюється, що при здійсненні обліку для виокремлення інвестицій, пов'язаних з природоохоронними заходами, необхідно або деталізувати рахунки в загальній бухгалтерській книзі, або використовувати метод статистичної апроксимації. Оскільки не всі інвестиції, пов'язані з охороною навколишнього середовища, можна розглядати як інвестиції, прив'язані виключно до природоохоронних заходів, необхідно визначати, яка частка витрат припадає на охорону навколишнього середовища (наприклад, додаткові витрати на димові

труби або спеціальні фільтри водоочисних споруд тощо). Облік таких інвестицій повинен бути доручений підрозділу з обліку основного капіталу або підрозділу технічного планування інвестицій.

Витрати на природоохоронні заходи включають:

- ✓ витрати на робочу силу; витрати на енергію, на технічне обслуговування і поточний ремонт, на виробничі матеріали;
- ✓ додаткові витрати внаслідок використання альтернативної сировини;
- ✓ виплати за відсотками; амортизацію;
- ✓ податки; страхові внески;
- ✓ комісійні платежі;
- ✓ витрати, пов'язані з отриманням дозволів і ліцензій;
- ✓ внески на потреби комунальних служб;
- ✓ внутрішні витрати, включаючи витрати на транспорт, енергію, обладнання виробничих приміщень тощо;
- ✓ на оплату послуг;
- ✓ витрати в зв'язку з зупинкою виробництва, викликані припиненням використання потужностей, що не відповідають вимогам техніки безпеки [42, с. 65].

Якщо пов'язані з природоохоронною діяльністю витрати не фіксуються на спеціально виділених рахунках, то їх облік необхідно здійснювати на основі оцінок. Достовірну оцінку можна зробити тільки на підставі консультації з керівниками відповідних обліково-калькуляційних підрозділів.

За відсутності галузевих керівних принципів підприємства самі розробляють процедури для обліку витрат на природоохоронну діяльність і здійснюють його в рамках компанії.

Ревізії природоохоронних заходів проводяться в основному співробітниками власних департаментів, а також зовнішніми консультантами, і можуть допомогти у визначенні витрат, пов'язаних з природоохоронною діяльністю.

Як випливає з висновків роботи [101, с.12], результати обстеження господарської практики ряду зарубіжних підприємств свідчать про доцільність

обліку витрат на природоохоронну діяльність. Окремі заходи застосовуються ними протягом багатьох років, практичні і перевірені часом. Труднощі, пов'язані з визначенням і віднесенням витрат на різні рахунки, не становлять собою непереборних перешкод за умови використання співробітників, які хоча і не є фахівцями в галузі бухгалтерського обліку, але мають відповідний технічний досвід. Мабуть, є загальна згода щодо того, що всі витрати, пов'язані з обмеженням під час виробничих процесів всіх видів викидів до прийнятних рівнів, слід розглядати як «витрати на природоохоронну діяльність». При цьому виникає питання, чи слід вносити до цієї категорії витрат витрати, пов'язані з охороною здоров'я та безпекою співробітників; виробництвом більш безпечних для навколишнього середовища продуктів; використанням більш безпечної для довкілля сировини; профілактикою аварій і забезпеченням безпеки виробничих процесів з ліквідацією наслідків аварій.

Майбутні зобов'язання, як правило, враховуються в якості пасивів, коли встановлено наявність зобов'язання щодо виправлення становища. В силу невизначеності, властивої законодавчому процесу, технічному прогресу і масштабам або характеру необхідних заходів з оздоровлення екологічної обстановки, довгострокові умовно нараховані зобов'язання важко піддаються визначенню і калькуляції. В одних юридичних ситуаціях оцінюються ймовірність і вартість очисних заходів на об'єктах, які є «потенційно відповідальними сторонами». В інших ситуаціях виділяють кошти в рахунок поточних або майбутніх зобов'язань тільки в разі порушення судового розгляду.

Органи, що займаються питаннями нормативного регулювання, також стикалися зі значними проблемами в зв'язку з цими зобов'язаннями. По суті, проблема зводиться до питання про те, ідентичні чи зобов'язання зі здійснення очисних заходів або заходів щодо виправлення становища інших видів умовних зобов'язань, або ж економічні зобов'язання являють собою особливу проблему. Можливо, в Північній Америці досягнуто певної згоди про те, що екологічні зобов'язання заслуговують на особливу увагу [199, с.236]. Канадський інститут аудиторів зазначив, що можуть виникнути потенційно значні умовні

зобов'язання, деякі з яких можуть виявитися неврахованими і не відбитими в звітах. Неадекватний характер практики обліку може в певній мірі пояснюватися тим, що при розробці нині чинного стандарту обліку не були взяті до уваги ті можливі великі витрати на оздоровлення екологічної обстановки, з якими в даний час стикаються деякі підприємства. Він рекомендував розробити положення про порядок умовного нарахування зобов'язань у зв'язку з майбутніми витратами з видалення відходів і відновлення площ для тих випадків, коли ймовірність виникнення таких витрат існує в силу укладення контракту, заснованого на природоохоронному законі, або в силу прийнятої підприємством політики, яка передбачає відновлення використовуваних площ.

Технологічні невизначеності ускладнюють визначення ступеня забруднення і калькуляцію кінцевих витрат, пов'язаних із заходами щодо виправлення становища. Юридичні невизначеності зумовлюють проблеми, пов'язані зі встановленням того, яким чином слід розподіляти ці витрати і між ким.

В умовах такої невизначеності цілком виправданою видається процедура обліку зобов'язань в міру здійснення платежів, оскільки включення умовних зобов'язань у фінансові звіти може спотворити картину фінансового становища підприємства. З іншого боку, їх виключення з фінансових звітів небезпечно з наступних причин: акціонери можуть спробувати врахувати оцінку цих зобов'язань в ціні акцій; акціонери можуть спробувати порушити позови проти підприємств, які не становлять відповідну інформацію; відсутність принципових установок щодо зобов'язань в умовах невизначеності призведе до того, що підлеглі не будуть своєчасно звертати увагу старшої керівної ланки на екологічні проблеми; в результаті за компанією може утвердитися репутація прихованої і безвідповідальної.

Звісно ж, що розумна оцінка буде можливою після завершення техніко-економічного обґрунтування. Завершення техніко-економічного обґрунтування, таким чином, з'явиться тією критичною точкою, після якої оцінки повинні

відображатися у фінансових звітах. Цей підхід використовується деякими компаніями, що займаються страхуванням екологічних ризиків.

5.2. Елементи державного контролю системи екологічною паспортизацією підприємств оборонної промисловості

Питання захисту інформації відносяться до забезпечення національної безпеки в інформаційній сфері і вирішуються в рамках спеціально проведених досліджень. Інформаційні ресурси вкрай необхідні при вирішенні задач забезпечення безпеки в екосфері при:

- організації забезпечення безпеки військово-оборонної діяльності, зокрема, під час ужиття заходів щодо попередження негативного впливу на навколишнє середовище;
- забезпеченні захисту військ і оборонно-військової техніки (ОВТ) від негативного впливу забрудненого навколишнього середовища, надзвичайної ситуації (НС) природного і техногенного характеру;
- організації інформаційного забезпечення діяльності військових органів управління та систем Збройних сил України;
- екоаудиюванні, оцінці впливу на навколишнє середовище;
- екоекспертизі;
- екоконтролі;
- веденні екоменеджменту і управлінні якістю (включаючи сертифікацію продукції, робіт, послуг, виробництва), екологічному обґрунтуванні інвестицій при здійсненні оборонно-промислової діяльності;
- страхуванні відповідальності за шкоду, заподіяну забрудненням природних об'єктів при здійсненні військово-оборонної діяльності;
- оцінці раніше нанесеного екозбитку при приватизації оборонно-промислових підприємств і об'єктів, що вивільняються Міноборони України;

- організації обміну екологічно значимою інформацією військових органів управління та органів управління оборонною промисловістю з органами державної влади та органами влади місцевого самоуправління [209, с.89].

Організації інформаційного забезпечення в екосфері притаманні такі особливості:

— формуються понятійно-термінологічний апарат і основи правового регулювання не тільки екологічно значимої інформації, але і в цілому в інформаційній сфері України;

— в науковій літературі, на семінарах, конференціях тощо дискутується питання про те, що розуміти під «екологічною інформацією», «інформацією про стан навколишнього середовища і забруднення», «інформацією про надзвичайні ситуації і пов'язані з ними загрози для населення, навколишнього середовища, суб'єктів військово-оборонної діяльності»;

— громадянами, громадськими організаціями можуть бути затребувані відомості, що містять інформацію як про стан навколишнього середовища, його забруднення, про потенційні НС природного і техногенного характеру, так і про спрямованість і масштаби діяльності підприємства, його фінансово-економічний стан тощо;

— доступ до відомостей про підприємство може бути обмежений внаслідок необхідності збереження державної, військової, службової, комерційної, податкової таємниці);

— існує проблема забезпечення нерозголошення результатів застосування організаційно-правових та економіко-правових механізмів забезпечення екобезпеки (екоконтролю, екоекспертизи, екострахування, екоаудиту) при їх використанні в судових розглядах за позовами до суб'єктів оборонної промисловості з приводу заподіяння шкоди внаслідок забруднення навколишнього середовища [193, с.23].

Зазначені особливості інформаційного забезпечення підтвердила полеміка під час роботи круглого столу, проведеного в рамках Міжнародного конгресу з урбанізації довкілля ЄВРО 2008.

Щодо понять «екологічна інформація» фахівцями висловлюються різні судження, наприклад: інформація про вплив на навколишнє середовище повинна включати опис стану навколишнього середовища; результати аналізу застосування нормативно-правових актів; інженерних, технологічних, архітектурно-планувальних рішень по об'єкту, характеристики впливів на навколишнє середовище; експертні оцінки змін стану навколишнього середовища під впливом об'єкта; пропозиції щодо запобігання несприятливим впливам (А.Мельник , О.Макара) [156, с. 424]; дані моніторингу навколишнього середовища повинні не тільки характеризувати природну і техногенну обстановку і дозволяти прогнозувати їх зміни, а й бути спрямовані на прийняття рішень про мінімізацію впливу на навколишнє середовище.

І. З.Должанський, І. М.Ягнюк у роботі [54, с. 243] не розмежовує поняття «екологічна інформація», «екологічно значима інформація», «інформація про стан навколишнього середовища. З посиланням на Директиву Європейського співтовариства (нині – Європейського Союзу) 90/313. Відзначається, що запропонований зміст інформації про стан навколишнього середовища загалом відповідає ст. 21 Модельного закону про охорону навколишнього середовища, підготовленого під егідою Ради Європи та прийнятого нею в 1994 р.

Визначаючи відповідну інформацію як «величезний масив різноманітної інформації», Бринчук М. М. зазначає, що вона може містити відомості про стан природних об'єктів, про екологічну загрозу та ризик для здоров'я і життя людей, про джерела небезпеки (у тому числі небезпечної діяльності), про заходи з охорони навколишнього середовища, про діяльність державних органів, юридичних осіб і громадян – підприємців у сфері розпорядження природними ресурсами, природокористування, охорони навколишнього природного середовища, забезпечення дотримання та захисту екологічних прав і законних інтересів фізичних і юридичних осіб, якщо необхідність здійснення такої діяльності встановлена законодавством України.

В роботі [112, с. 7] під екологічною інформацією розуміється взаємозв'язана інформація про стан навколишнього середовища, використання

природних ресурсів та проведення природоохоронних заходів.

Питання термінології обговорюються до цього часу і на міжнародному рівні. На Конференції міністрів навколишнього середовища Європи в Софії в 2005 році [173, с.89] коаліція неурядових екологічних організацій висловилася за включення до складу екологічної інформації даних про стан не тільки природних ресурсів, а й стратосфери, відомостей про історичний та культурний спадок, про види діяльності, які чинять несприятливий вплив на навколишнє середовище, про заходи щодо їх нейтралізації, в тому числі такі, що містяться в програмах з охорони навколишнього середовища.

Обговорювалися, але не вирішені питання про те, чи повинен бути перелік екологічної інформації вичерпним і про «поріг значущості» (важливості) інформації для віднесення її до екологічної.

Аналізуючи запропоновані трактування поняття «екологічна інформація», відзначимо дві важливі обставини:

- природоохоронне законодавство не вводить визначення екологічної інформації;

- у складі екологічної інформації деякі фахівці містять відомості про прогнозовані і такі, що виникли, НС природного і техногенного характеру, їх наслідки, про промислову, технічну, радіаційну, хімічну, медико-біологічну, вибухову, пожежну, екологічну та ін. безпеку на відповідній території. Відповідно до цивільного кодексу України (ст. 2) віднесені до інформації в галузі захисту населення і території від НС природного і техногенного характеру.

Разом з тим, деякі поняття вже закріплені нормативно-правовими актами.

Законом України «Про інформацію» встановлено, що інформація – це відомості про осіб, предмети, факти, події, явища і процеси незалежно від форми їх подання (ст. 1). Це визначення юридично закріплює визначення, які традиційно використовуються при здійсненні різних видів діяльності, в тому числі, при здійсненні військової діяльності.

Термін «екологічна інформація» використовується в Законі України «Про

охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991 року, №1264-XII, в постанові Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. №1174 «Про державну службу геології та надр України».

У Законі України «Про гідрометеорологічну діяльність» від 18.02.1999 р. №443-XIV інформація про стан навколишнього середовища, його забруднення визначається як відомості (дані), отримані в результаті моніторингу навколишнього середовища, його забруднення. Під моніторингом навколишнього середовища, його забруднення маються на увазі довгострокові спостереження за станом навколишнього середовища, його забрудненням і природнии явищами, що відбуваються у ньому, а також оцінка і прогноз стану навколишнього середовища, його забруднення. У наведеному формулюванні поняття «моніторинг» по суті тотожне поняттю «спостереження за станом навколишнього природного середовища» (Закон «Про охорону навколишнього природного середовища»). Зіставляючи визначення та завдання гідрометеорологічної діяльності і державної служби спостереження за станом навколишнього середовища, необхідно зробити висновок про те, що мова йде про одну й ту ж систему функціонально об'єднаних фізичних осіб, а також юридичних осіб, в тому числі органів виконавчої влади, які здійснюють діяльність у галузі гідрометеорології та суміжних з нею галузях, моніторинг навколишнього середовища, його забруднення.

Отримана в результаті обробки відомостей (даних) узагальнена інформація, призначена для поширення або реалізації, є інформаційною продукцією. Для споживача інформації суттєвим є поділ інформації на екстрену, загального призначення і спеціалізовану.

Інформація загального призначення, спеціалізована інформація – це інформаційна продукція, що є документованою інформацією. Мунтян М. А. зазначає, що при визначенні поняття інформації необхідно мати на увазі не тільки наявність відомостей про осіб, предмети, факти тощо, але і про використання цих відомостей у процесі життєдіяльності людини, суспільства, держави [198, с. 76].

Згідно із законодавством, інформаційне забезпечення в екосфері при здійсненні військово-оборонної діяльності – це: збір, систематизація, обробка, аналіз, зберігання та видача споживачеві екологічно значимої інформації (інформаційної продукції) про екосферу органом влади, організацією, установою, інформаційно-технічною системою.

Суб'єкти відносин у процесі інформаційного забезпечення:

— власник інформаційних ресурсів (в повному обсязі реалізує повноваження володіння, користування, розпорядження зазначеними ресурсами);

— власник інформаційних ресурсів (здійснює володіння, користування і реалізує повноваження розпорядження в межах, встановлених законом);

— користувач (споживач) інформації (звертається до інформаційної системи або посередника за одержанням необхідної йому інформації і користується нею) [51, с. 337].

Законом України «Про гідрометеорологічну діяльність» встановлено, що майнові відносини, що виникають у зв'язку з використанням організаційно-технічних засобів збору, обробки, зберігання і розповсюдження інформації про стан навколишнього природного середовища, його забруднення, при здійсненні діяльності гідрометеорологічної служби регулюються цивільним законодавством України.

Очевидно, що дія наведеної норми може бути поширена і на відносини, що виникають при використанні інших видів інформації. Процес інформаційного забезпечення з позицій цивільного законодавства може розглядатися як аналог ділового обороту.

Правове регулювання інформаційного забезпечення в екосфері при здійсненні військово-оборонної діяльності розглядається в трьох взаємозалежних і взаємозалежних напрямках: формування інформаційних ресурсів; організації інформаційного забезпечення та видачі інформації споживачам її власниками; регулювання доступу до інформаційних ресурсів з урахуванням вимог захисту відомостей, що становлять державну, військову,

службову, комерційну, податкову таємницю [57, с.9].

Об'єктом правового регулювання є документ у цілому.

З огляду на юридично закріплене поняття «інформація», виходячи з результатів аналізу законодавства в інформаційній сфері, про охорону навколишнього середовища, про захист населення і територій від НС, про безпеку, розкриємо зміст поняття «екологічно значима інформація при здійсненні військово-оборонної діяльності».

Основними компонентами екологічно значимої інформації при здійсненні військово-оборонної діяльності є:

— екстрена інформація, інформація загального призначення і спеціалізована інформація, що містить відомості про стан навколишнього середовища і його забруднення, збір, обробка та передача яких передбачені Законом України «Про гідрометеорологічну діяльність» (повинна бути представлена показниками якості навколишнього середовища, введеними Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища»;

— відомості про НС, їх наслідки, про промислову, технічну, радіаційну, хімічну, медико-біологічну, вибухову, пожежну, екологічну безпеку на відповідній території (має бути представлена показниками, передбаченими декларацією безпеки промислових об'єктів);

— інформація про речовини, що використовуються як сировина і матеріали в технологічних процесах і які становлять небезпеку для навколишнього середовища і оточуючих (повинна бути представлена показниками, передбаченими державними стандартами, реєстрами, довідниками тощо);

— інформація про використання природних ресурсів (повинна бути представлена показниками, використовуваними при встановленні квот і розрахунку платежів за користування природними ресурсами, при ліцензуванні діяльності тощо);

— бухгалтерська (фінансова) звітність, платіжно-розрахункова документація, податкові декларації та інша документація про фінансові зобов'язання суб'єктів оборонної промисловості, що відноситься до їх діяльності з

охорони навколишнього середовища, до забезпечення екобезпеки, до захисту від НС природного і техногенного характеру;

— нормативно-правова база про різні види військово-оборонної діяльності в екосфері [51, с. 71].

Зазначені відомості повинні бути «прив'язані» до економічного суб'єкту (підприємства – до установи, організації – до природокористувача), або до території, на якій розташовані об'єкти виробничої і соціальної інфраструктури.

На основі збору, обробки, обліку, зберігання і поширення документування інформації про стан навколишнього середовища, його забруднення створюється Єдиний державний фонд даних про стан навколишнього природного середовища, його забруднення (Закон України «Про гідрометеорологічну діяльність»). Склад і структуру документованої інформації визначає Кабінет Міністрів України.

Забезпечення екологічно значимою інформацією при здійсненні військово-оборонної діяльності – частина діяльності в інформаційній сфері України. Це вимагає аналізу компетенції органів виконавчої влади, органів влади МСУ, військових органів управління, органів управління оборонною промисловістю в плані організації їх взаємодії в інформаційній сфері. Екологічно значима інформація різного ступеня агрегування й узагальнення збирається, обробляється, зберігається спеціально уповноваженими на те органами виконавчої влади, а також координаційними та консультативними органами, які організуються при них.

Для виконання зазначених завдань створюються інформаційні системи. Законом України «Про інформацію» встановлено:

інформаційна система – організаційно впорядкована сукупність документів (масивів документів) та інформаційних технологій, в тому числі з використанням засобів обчислювальної техніки і зв'язку, що реалізують інформаційні процеси. Загальний порядок розробки і виробництва інформаційних систем, технологій та засобів їх забезпечення визначено [85, с. 25].

На думку Ю. М.Ковальова [115], система «екологічної» інформатизації повинна сприяти досягненню внутрішньодержавних і міжнародних цілей сталого розвитку; сприяти розробці і здійсненню на практиці законодавства і

загальної політики в галузі охорони навколишнього середовища; забезпечувати процес прийняття рішень, особливо на рівні регіонів України та місцевого самоуправління; інформувати громадськість, підприємців і неурядові організації про стан і тенденції зміни навколишнього середовища

Важлива роль в організації збору та аналізу інформації належить Раді національної безпеки та оборони України з екологічної безпеки та з охорони здоров'я населення. Комісії мають право запитувати й отримувати необхідні матеріали та інформацію від органів державної влади України від установ, організацій і посадових осіб, користуватися інформаційними банками Адміністрації Президента України і органів державної влади для підготовки пропозицій щодо вироблення і реалізації основних напрямів політики України в галузі забезпечення екобезпеки держави, оцінки екологічних загроз життєво-важливим інтересам особистості, суспільства і держави, підготовки пропозицій щодо вирішення екологічних проблем, пов'язаних із захистом здоров'я населення, із забезпеченням екобезпеки в промисловості, на транспорті, в сільськогосподарських та інших галузях економіки, зі знищенням хімічної, ядерної та інших видів зброї, з ліквідацією зон екологічного неблагополуччя.

Право вимагати і реально отримувати інформацію від органів виконавчої влади та місцевого самоуправління України надано:

Урядовій комісії з координації діяльності та оперативного вирішення питань у сфері охорони живих ресурсів територіальних вод при розгляді питань забезпечення екологічної безпеки, раціонального використання природних ресурсів, збереження біологічного різноманіття;

Відповідно до чинного законодавства та положень, затверджених указами Президента України, постановами Кабінету Міністрів України, органи виконавчої влади:

- здійснюють збір, зберігання, обробку, аналіз інформації про екосферу, в зв'язку з чим мають право вимагати від інших міністерств, відомств, підприємств, установ і організацій інформацію за напрямками своєї діяльності; отримуючи її, формують бази даних і створюють інформаційні системи,

системи спостереження, оцінки та прогнозування стану об'єктів спостереження за напрямками своєї діяльності;

- проводять державну реєстрацію потенційно небезпечних речовин, що використовуються в якості сировини і матеріалів підприємствами, населенням;

- обліковують і ведуть реєстри підприємств, які здійснюють потенційно небезпечну для навколишнього середовища і населення діяльність;

- розробляють форми державної і відомчої статистичної звітності;

- проводять експертизи територій, потенційно небезпечних об'єктів і виробництв, організовують екоаудіювання.

Державна екологічна інспекція України здійснює: моніторинг джерел антропогенного впливу на навколишнє середовище; моніторинг тваринного і рослинного світу (крім лісів); облік об'єктів, що забруднюють природне середовище або чинять на нього інший негативний вплив; облік небезпечних відходів (в тому числі радіоактивних) та місць їх розміщення; забезпечення створення і функціонування екологічних інформаційних систем; збір, зберігання, обробку, аналіз і поширення інформації з проблем охорони навколишнього середовища і природних ресурсів; ведення спільно з зацікавленими органами виконавчої влади банків даних про навколишнє середовище, участь у веденні банків даних про природні ресурси та їх використання, про природоохоронні та ресурсозберігаючі технічні, технологічні й організаційно-економічні рішення; забезпечення населення, органів державної влади та органів місцевого самоуправління екологічною інформацією; публікацію інформації, що має відношення до екобезпеки [31, с. 11].

Державна екологічна інспекція України спільно з іншими міністерствами і відомствами готує щорічно Державну доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні. Вона є офіційним документом і спрямована на забезпечення державних органів управління та населення України об'єктивною систематизованою аналітичною інформацією про якість навколишнього природного середовища, стан природних ресурсів та тенденції

їх зміни під впливом господарської діяльності. Доповідь містить відомості про здійснювані на території України правові, організаційні, технічні й економічні заходи з охорони природи, збереження і відновлення природних ресурсів. Доповідь повинна бути основою для уточнення пріоритетних областей і напрямків природоохоронної діяльності, а також екологічних програм. Структура відображає комплексний характер інформації про навколишнє природне середовище.

Одним із принципових положень формування є використання офіційних даних – державної статистики та звітності, кадастрів природних середовищ і екологічного моніторингу, офіційних аналітичних розробок центральних органів виконавчої влади.

Міністерство екології та природних ресурсів України організує розробку і виконання заходів щодо попередження шкідливої дії вод, аварійних забруднень вод, здійснює спостереження і контроль забруднення підземних вод (в тому числі радіоактивного), збір, аналіз, обробку і поширення інформації з питань водного господарства, використання, охорони та відновлення водних об'єктів (взаємодіючи з цих питань з громадськими об'єднаннями та засобами масової інформації); узагальнює і систематизує інформацію, отриману ним за його участі в організації державної екоекспертизи по об'єктах, пов'язаних із використанням природних ресурсів і впливом на навколишнє середовище.

Екологічно значима інформація міститься в паспортах, деклараціях тощо, ведення яких передбачено нормативно-правовими актами.

Основним документом, що підтверджує безпеку оборонної промисловості для навколишнього середовища і населення, є висновок державної екологічної експертизи.

У 90-ті роки подальший розвиток отримали нормативно-правові основи паспортизації господарських об'єктів. Розробляються екопаспорта сільськогосподарських, транспортних, суднобудівних підприємств, небезпечних промислових об'єктів тощо, а введені раніше екопаспорта промислових об'єктів приводяться у відповідність до вимог сучасних інформаційних систем з

урахуванням формування комплексних територіальних кадастрів природних ресурсів [65].

Екологічний паспорт промислового підприємства («Система стандартів в області охорони природи і поліпшення використання природних ресурсів. Екологічний паспорт промислового підприємства. Основні положення»), введений з 01.07.90 р. з одночасним введенням Тимчасових методичних рекомендацій з розробки екологічного паспорта. Містить техніко-економічні характеристики і відомості про розміщення і виробничу структуру підприємства, інформацію для розрахунку матеріально-енергетичних балансів, нормативи ресурсоспоживання, рівні енергоємності, технологічні баланси окремих виробничих циклів, результати інвентаризації відходів виробництва.

Декларація безпеки промислового об'єкта України містить відомості про використовувані небезпечні речовини; про аварії на промислових установках, про превентивні заходи щодо їх запобігання та зниження їх негативних наслідків, включаючи порядок оповіщення, відомості про обладнання та технічні засоби, що використовуються при аварії, наявність матеріальних і фінансових резервів, заходи щодо захисту населення і територій, порядок взаємодії з органами місцевого самоуправління і органами управління Міністерства надзвичайної ситуації України.

Порядок розробки на етапах введення, експлуатації, виведення об'єкта, порядок експертизи декларації, перелік організацій, які мають право експертизи, – затверджені документом Міністерства надзвичайної ситуації України, призначеним для штабів у справах Цивільної оборони і надзвичайних ситуацій і регіональних органів Держнаглядохоронпраці.

Інформація про екологічні наслідки повсякденної діяльності є на самому господарському об'єкті: книги (журнали) обліку промислових відходів, контролю стічних вод; акти, довідки, наряди про ремонт очисних і каналізаційних об'єктів; документи про прийняття відходів на звалище; оперативні (змінні) журнали персоналу

Важливим джерелом інформації є природоохоронна технічна

документація: нормативи ПДВ підприємства; територіальні схеми (проекти) районного планування, генеральні плани міст, схеми розміщення промислових районів і населених пунктів. З огляду на те, що основними проблемами при розробці є архітектурно-планувальні, а не екологічні, в документації, як правило, відсутні матеріали з оцінки ризику захворюваності населення та екологічного ризику.

Паспорт небезпечних відходів введений Законом України «Про відходи» і засвідчує вид і клас небезпеки відходів, містить відомості про їх склад. Певна інформація про можливе забруднення навколишнього середовища міститься у висновку державної експертизи документації із захоронення рідких відходів і промислових стоків, які глибоко залягають у пластах-колекторах, ізольованих від поверхневих, таких, що не глибоко залягають, горизонтів прісних вод. порядок проведення державної експертизи.

Відповідно до вимог Директиви ЄЕС 91/155 / ЕЕС розробив і затвердив ДСТУ 50587-93 «Паспорт безпеки речовини (матеріалу). Основні положення. Інформація щодо забезпечення екологічної безпеки при виробництві, застосуванні, зберіганні, транспортуванні, утилізації». Паспорт містить дані про види небезпечного впливу речовини, заходи щодо запобігання небезпечної ситуації, правила поводження, зберігання, транспортування та утилізації.

Введена державна реєстрація потенційно небезпечних для здоров'я людини і навколишнього середовища хімічних і біологічних речовин за єдиним для України обмеженим доступом про діяльність підприємств, установ і організацій, що становлять державну, військову, службову, комерційну, податкову та інші види таємниць. При зборі необхідної інформації можливі колізії норм різних галузей законодавства; особливо при забезпеченні ядерної та радіаційної безпеки, при здійсненні оборонної, військової, космічної діяльності, при знищенні хімічної і біологічної зброї [154, с. 138].

Права споживача на отримання інформації про стан навколишнього середовища і забруднення, про ступінь небезпеки підприємства для навколишнього середовища і населення визначаються насамперед його правами

як громадянина України.

Права громадян і організацій на отримання інформації в екосфері забезпечуються шляхом:

— встановлення відповідальності посадових осіб за приховування або спотворення інформації;

— встановлення обов'язку організації, що експлуатує небезпечний виробничий об'єкт, надавати в орган виконавчої влади, спеціально уповноважений в галузі промислової безпеки, або до його територіального органу інформацію про кількість аварій і інцидентів, причини їх виникнення та вжиті заходи;

— встановлення обов'язків підприємств подавати декларацію промислової безпеки органам державної влади, органам місцевого самоуправління, громадським об'єднанням і громадянам в порядку, який встановлюється Урядом України;

— встановлення обов'язку органів виконавчої влади України в галузі безпеки гідротехнічних споруд інформувати населення про загрозу аварій гідротехнічних споруд, які можуть привести до виникнення НС;

— виключення можливості закриття інформації про забруднення навколишнього середовища, про надзвичайні події і катастрофи, про стихійні лиха, про стан навколишнього середовища;

— встановлення порядку доступу осіб, які мають подвійне громадянство, осіб без громадянства, а також осіб із числа іноземних громадян, емігрантів і реемігрантів до державної таємниці, затвердженого постановою Уряду України;

— затвердження переліку відомостей, які не можуть становити комерційну таємницю;

— затвердження норми про те, що відомості про безпеку і вплив господарської та іншої діяльності на стан навколишнього середовища не можуть становити комерційну таємницю, а інформація про небезпечні наслідки антропогенного впливу на навколишнє середовище не може бути засекречена органами державного управління;

— зазначення того, що зміст регістрів бухгалтерського обліку та внутрішній бухгалтерський звіт не є комерційною таємницею;

— затвердження переліку відомостей конфіденційного характеру, включаючи службову і комерційну таємницю.

Проектом Закон України «Про комерційну таємницю» передбачено, що до комерційної таємниці не може бути віднесена інформація [99, с. 254]:

— що міститься в документах, що дають право займатися підприємницькою діяльністю (реєстраційні посвідчення, ліцензії тощо);

— що міститься в річних звітах, бухгалтерських балансах, формах державних статистичних спостережень та інших формах річної бухгалтерської звітності, включаючи аудиторські висновки, а також в інших, пов'язаних з обчисленням податків та інших обов'язкових платежів документах;

— пов'язана з дотриманням екологічного законодавства, забезпеченням безпеки умов праці, реалізацією продукції, що завдає шкоди здоров'ю населення, іншими порушеннями законодавства України, а також містить дані про розміри завданих при цьому збитків;

— про зберігання, використання або переміщення матеріалів і використання технологій, які становлять небезпеку для життя і здоров'я громадян або навколишнього середовища;

— про реалізацію державної програми приватизації та умови приватизації конкретних об'єктів.

Основними суб'єктами права на комерційну таємницю є власники комерційної таємниці і правонаступники.

Незважаючи на сказане, відзначаються випадки прийняття (під приводом збереження комерційної таємниці) керівництвом підприємств нормативних актів, що забороняють видавати інформацію про НС на підприємстві, що становлять загрозу для навколишнього середовища і населення.

Виникає проблема захисту прав громадян на отримання інформації про загрози навколишньому середовищу та населенню. Можливості судового захисту зазначених прав громадян і організацій як частини їх екологічних прав досить

повно викладені в спеціальних роботах [16, с. 45].

Розглянемо особливості доступу до екологічно значимої інформації, обумовлені практикою міжнародних відносин і українським законодавством, що допускають обмеження в її отриманні та використанні.

Під час обговорення на Конференції міністрів навколишнього середовища Європи керівних принципів щодо забезпечення доступу до екологічної інформації встановлено, що в проханні про її надання може бути відмовлено тільки тоді, коли вона зачіпає:

конфіденційність матеріалів роботи органів державної влади і конфіденційність розгляду питань, що стосуються міжнародних відносин і національної оборони, державної безпеки; комерційної та промислової конфіденційності, включаючи інтелектуальну власність; а також включає документи, розголошення змісту яких може спричинити за собою загрозу для довкілля (наприклад інформацію про місця розмноження рідкісних видів тварин).

У червні 1998 р. на Конференції міністрів навколишнього середовища в м. Орхусі (Данія) планувалося прийняти Конвенцію щодо забезпечення доступу до екологічної інформації та участі громадськості в процесі прийняття рішень в галузі охорони навколишнього середовища (док. CEP / AC.3 / R.5 / Rev. 1, 25 січня 1998 р.), яка готувалася під егідою Європейської економічної комісії ООН (більш точний переклад на українську мову цієї конвенції – «Конвенція про доступ до екологічної інформації та громадської участі в прийнятті рішень у галузі навколишнього середовища»). Ця конвенція може зіграти величезну роль в дотриманні одного з найважливіших прав людини, передбаченого Конституцією України, – права на інформацію про навколишнє середовище [69, с. 89].

Конвенція передбачає:

- надання громадськості екологічної інформації, яка є у розпорядженні державних органів, про основні умови доступу до неї;

- забезпечення доступу громадськості до списків, реєстрів або архівів; встановлення обов'язку посадових осіб сприяти громадськості в отриманні доступу до інформації відповідно до Конвенції.

Ряд пунктів Конвенції сформульовано невизначено. Стаття «Доступ до екологічної інформації» містить обмеження, пов'язані з конфіденційністю комерційної та промислової інформації, з можливістю негативного впливу на міжнародні відносини, національну оборону або державну безпеку, відправлення правосуддя, на дотримання права інтелектуальної власності, інтересів третьої сторони. В наданні екологічної інформації може бути відмовлено, якщо державний орган не має у своєму розпорядженні інформації (хоча такий орган повинен протягом 30 днів повідомити, до кого слід звернутися) або якщо прохання є необґрунтованим, або сформульованим в надто загальному вигляді [82, с. 32].

Відзначаючи реальність протиріччя «секретність – екологічна відкритість», Яблоков А. В. підкреслює дві основні умови досягнення компромісу: екологи повинні визнати, що екологічна інформація в певній частині може бути секретною; військові фахівці повинні визнати, що національна безпека зводиться не тільки до оборони країни від зовнішнього потенційного противника, але включає не менш важливу екологічну складову. Рішення про обмеження доступу до інформації має базуватися на результатах спеціальних досліджень про зв'язок інформованості громадськості зі ступенем її участі в забезпеченні екологічної безпеки та враховувати необхідність забезпечення державної, оборонної, інформаційної та інших видів безпеки.

Для оцінки можливих наслідків обмеження доступу до інформації в екосфері можуть проводитися незалежні експертизи і екоаудиювання.

В роботі [104, с.46] обговорюється можливість надання власникові комерційної таємниці права вжиття заходів щодо засекречування відомостей, що раніше становили комерційну таємницю, не віднесених до державної таємниці. Доступ до інформації обмеженого доступу регулюється і практично.

Як приклад – відкриття доступу до військових об'єктів, а також залучення додаткового позабюджетного фінансування і розширення можливостей використання суднoремонтної бази Військово-Морського флоту для ремонту іноземних кораблів українського виробництва, українських і іноземних

цивільних суден.

Наведені приклади ілюструють шляхи усунення виникаючих протиріч при регулюванні доступу до екологічно значимої інформації та напрями вдосконалення інформаційного забезпечення військово-оборонної діяльності в екосфері.

5.3. Механізм еколого—економічно-правової відповідальності підприємств оборонної промисловості України

Відповідно до Конституції України забезпечення національної безпеки України шляхом спільної цілеспрямованої діяльності державних і громадських інститутів, а також громадян – обов'язкова і неодмінна умова ефективного захисту її національних інтересів.

Законом України «Про національну безпеку України» визначено: основний суб'єкт забезпечення безпеки – держава; громадяни, громадські та інші організації і об'єднання – суб'єкти безпеки. Одним з основних принципів забезпечення безпеки є взаємна відповідальність особистості, суспільства і держави щодо забезпечення безпеки.

Очевидно, що все вищесказане має пряме відношення до суб'єктів оборонної промисловості. У зв'язку з цим представляють інтерес результати аналізу загальних норм українського законодавства про безпеку в екосфері в певному зв'язку зі специфікою оборонної промисловості. Аналіз проводиться стосовно законодавства і проектів законів, що стосуються окремих аспектів оборонної промисловості.

Відповідальність за порушення норм, правил і вимог щодо безпечності при використанні атомної енергії встановлена Законом України «Про використання атомної енергії та радіаційну безпеку». Це – відповідальність посадових осіб органів державної влади, органів місцевого самоуправління (МСУ), органів управління використанням атомної енергії, органів державного регулювання безпеки, експлуатуючих організацій, організацій, які виконують роботи та

надають послуги для експлуатуючих організацій, працівників ядерних установок тощо за порушення. Дія зазначеної норми поширюється на осіб, які здійснюють оборонну промисловість, пов'язану з використанням атомної енергії [103, с. 87].

Відповідно до Закону України «Про охоронну навколишнього природного середовища», Закон уУкраїни «Про захист людини від впливу іонізуючого випромінювання» від 14.01.1998 р. №15, особи, винні в невиконанні або порушенні вимог до забезпечення радіаційної безпеки, несуть адміністративну, цивільно-правову та кримінальну відповідальність.

Однак, діяльність, пов'язана з розробкою, виготовленням, випробуванням, експлуатацією та утилізацією ядерної зброї і ядерних енергетичних установок військового призначення, здійснюється на підставі інших законів.

У зв'язку з цим звернемося до аналізу Закону України «Про цивільну відповідальність за ядерну ушкодження та її фінансове забезпечення» від 13.12.2001 р. №2893, Закону України «Про порядок прийняття рішень про розміщення, проектування, будівництво ядерних установок і об´єктів, призначених для поводження з радіоактивними відходами, які мають загальнодержавне значення» від 08 вересня 2005 року №2861-IV, Закону України «Про Загальнодержавну цільову екологічну програму поводження з радіоактивними відходами» від 17.09.2008 р. №516-VI.

В законопроектах введення відповідальності:

- ✓ організаторів громадських заходів на ядерних збройових об'єктах, якщо це стало причиною аварій або несанкціонованих дій з ядерною зброєю;
- ✓ державних і громадських організацій та осіб, які санкціонують, які організовують і беруть участь у громадських заходах поза територією ядерних збройових об'єктів, в результаті яких може бути ускладнене їх нормальне функціонування;
- ✓ осіб, що зробили спробу протиправного проникнення до ядерної зброї або її захоплення. Однак згадані статті є бланкетним. У зв'язку зі сказаним, за результатами аналізу до законопроекту при проведенні його державної екоекспертизи сформульовано ряд пропозицій, які увійшли в зведений висновок

державної екоекспертизи.

Звісно ж необхідно включити в проект закону статтю про організації, відповідальні за екобезпеку ядерної зброї на всіх стадіях її життєвого циклу. Організації, які здійснюють розробку, виробництво, випробування і ліквідацію ядерної зброї, зобов'язані дотримуватися природоохоронного законодавства, розробляти і здійснювати заходи щодо захисту навколишнього середовища, запобігати аварійним ситуаціям і ліквідувати їх наслідки, відповідати за нанесення шкоди здоров'ю населення.

Повинні бути сформульовані загальні принципи безпечного поводження з ядерною зброєю. Неприпустимо міняти вимоги до безпеки в залежності від конкретного виду зброї і відповідно до рішення Кабінету Міністрів України. Нормативна документація повинна розроблятися не тільки «відповідно до державних норм щодо забезпечення безпеки ядерної зброї», але і відповідно до вимог санітарного та природоохоронного законодавства.

Кримінальним кодексом України порушення правил безпеки на об'єктах атомної енергетики розглядається як злочин проти громадської безпеки.

Відповідальність осіб за порушення законодавства в галузі промислової безпеки встановлена такими документами:

Закон України «Про промислову безпеку» з відсиланням до законодавства України;

Закон України «Про безпеку гідротехнічних споруд», відповідальність посадових та інших осіб з відсиланням до законодавства України.

До норм, що встановлюють склад правопорушень в галузі безпеки небезпечних виробничих об'єктів і гідротехнічних споруд, допустимо віднести норми Кодексу України про адміністративні правопорушення, що передбачають відповідальність за порушення правил експлуатації споруд, пристроїв, транспорту як за адміністративні правопорушення в галузі охорони природи, в сільському господарстві, на транспорті і в галузі дорожнього господарства та зв'язку. Кримінальний кодекс України розглядає порушення правил охорони праці як злочин проти конституційних прав і свобод людини і

громадянина; порушення правил при веденні гірських, будівельних робіт, на вибухонебезпечних об'єктах – як злочин проти громадської безпеки [69, с.89].

Відповідальність за порушення законодавства про безпеку дорожнього руху встановлено:

Законом України «Про дорожній рух» дисциплінарну, адміністративну, кримінальну та іншу відповідальність;

Кодексом України про адміністративні правопорушення – як відповідальність за адміністративне правопорушення на транспорті та в галузі дорожнього господарства та зв'язку;

Законом України «Про внесення змін і доповнень до Кодексу України про адміністративні правопорушення і Кримінального кодексу України» від 19.01.1995 р. №8/95-ВР – як відповідальність за порушення правил зберігання, перевезення та застосування пестицидів;

Кримінальним кодексом України – як відповідальність за злочини проти безпеки руху, з порушенням правил експлуатації транспорту – як злочин проти громадської безпеки та громадського порядку, а пов'язані з порушенням правил водіння бойових, спеціальних, транспортних машин, польотів, кораблеводіння – як злочин проти військової служби [31, с.7].

Відповідальність за порушення норм, правил і вимог пожежної безпеки встановлена:

Законом України «Про пожежну безпеку» – як дисциплінарна, адміністративна або кримінальна відповідальність власників майна; осіб, уповноважених володіти, користуватися або розпоряджатися майном, у тому числі керівників підприємств; осіб, в установленому порядку призначених відповідальними за забезпечення пожежної безпеки; посадових осіб у межах їх компетенції; як адміністративна відповідальність підприємств та інших суб'єктів підприємницької діяльності;

Кодексом України про адміністративні правопорушення – як відповідальність за адміністративні правопорушення в галузі охорони природи, на транспорті і в галузі дорожнього господарства, які посягають на

встановлений порядок управління;

Кримінальним кодексом України – як відповідальність за злочин проти громадської безпеки;

Лісовим кодексом України – як кримінальна, адміністративна та інша відповідальність осіб з відсиланням до законодавства України.

Відповідальність за порушення норм, правил і вимог у сфері забезпечення інформаційної безпеки встановлена:

Кримінальним кодексом України – як відповідальність за порушення норм, які:

закріплюють право громадянина на отримання інформації; встановлюють порядок отримання і поширення відомостей, становлять комерційну або банківську таємницю, відносячи відповідні злочини до сфери економічної діяльності,

передбачають збереження відомостей, що становлять державну таємницю, відносячи відповідний злочин до злочинів проти основ конституційного ладу і безпеки держави;

передбачають виключення неправомірного доступу до комп'ютерної інформації, створення, використання і поширення шкідливих програм для ЕОМ, порушення правил експлуатації ЕОМ, відносячи відповідні злочини до злочинів проти громадської безпеки і суспільного порядку [154, с.134].

Відповідальність за порушення санітарно-епідеміологічних норм, правил і вимог встановлена:

Законом України «Про санітарне та епідемічне благополуччя населення» – як дисциплінарна, адміністративна та кримінальна відповідальність посадових осіб і громадян; як економічна відповідальність підприємств і організацій;

Кодексом України про адміністративні правопорушення – як правопорушення, що посягає на право громадян і здоров'я населення;

Кримінальним кодексом України – як відповідальність за порушення санітарно-епідеміологічних правил, випуск або продаж товарів, виконання

робіт, що не відповідають вимогам безпеки споживача – злочини проти здоров'я населення і суспільної моралі.

Перераховані вище нормативно-правові акти закріплюють види відповідальності, по суті, за порушення норм, правил, вимог щодо техногенної безпеки в екосфері.

Відповідальність за порушення норм про екологічну безпеку передбачена:

Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» – як адміністративна відповідальність за порушення, в результаті яких або виникнуть джерела техногенної небезпеки для навколишнього середовища, або виникнуть джерела екологічний небезпеки у вигляді забруднених природних об'єктів, або буде завдано шкоди природним ресурсам, тобто виникне загроза незабезпеченістю природними ресурсами;

Податковий кодекс України – як адміністративна відповідальність за знищення та (або) пошкодження меліоративних систем, окремо розташованих гідротехнічних споруд на землях сільськогоподарського призначення, за спорудження або експлуатацію ліній зв'язку, електропередачі, трубопроводу та інших об'єктів на меліоративних землях без погодження із спеціально уповноваженими державними органами;

Кримінальним кодексом України – як кримінальна відповідальність за скоєння екологічного злочину, що полягає в порушенні правил охорони навколишнього природного середовища, тобто призводить до виникнення забруднених природних об'єктів – джерел екологічної небезпеки; в заподіянні шкоди природним ресурсам, тобто призводить до зменшення їх запасів; в порушенні правил безпеки, тобто призводить до виникнення джерел техногенної небезпеки для навколишнього середовища і населення.

Зіставлення видів порушень законодавства про екобезпеку з порушеннями, передбаченими Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища», Кодексом України про адміністративні порушення, Кримінальним кодексом України, дозволяє відзначити новели законодавства

про відповідальність за порушення норм екобезпеки: як вид порушень введені навмисні руйнування або пошкодження об'єктів (здатні створити екологічно небезпечну ситуацію), а також фінансування «екологічно небезпечної діяльності» організацій незалежно від форм їх власності. Проте згадані статті є бланкетними.

Виходячи з проведеного аналізу, необхідно констатувати наступне [213, с.78]:

1) Відсутнє загальновизнане поняття правопорушення (злочину) у сфері безпеки не як порушення окремих норм, правил і вимог різних видів безпеки при здійсненні військово-оборонної та інших видів діяльності, а як порушення норм, що регулюють порядок здійснення комплексу заходів, спрямованих на забезпечення стану захищеності життєво важливих інтересів об'єктів від зовнішніх і внутрішніх загроз, в тому числі, екологічних. Необхідна розробка норм за аналогією, наприклад, з нормою про попередження заподіяння шкоди (Цивільний кодекс України): небезпека заподіяння шкоди в майбутньому може стати підставою до позову про заборону діяльності, що створює таку небезпеку; якщо заподіяна шкода є наслідком експлуатації підприємства, споруди або іншої виробничої діяльності, яка продовжує завдавати шкоди або загрожує новою шкодою, суд має право зобов'язати відповідача, крім відшкодування шкоди, припинити відповідну діяльність.

2) Не в повній мірі реалізований принцип взаємної відповідальності держави, суспільства і громадян щодо забезпечення безпеки: відсутні норми, що встановлюють відповідальність держави щодо забезпечення безпеки; законодавчо закріплена лише відповідальність громадян, посадових осіб і підприємств. Необхідна розробка норм за аналогією з нормами Закону України «Про ратифікацію Конвенції про заборону розробки, виробництва, накопичення і застосування хімічної зброї та про її знищення» від 16.10.1998 р., що закріплюють відповідальність органів виконавчої влади за порушення законодавства України в області знищення хімічної зброї поряд з відповідальністю посадових осіб, громадян, державного замовника робіт та керівників об'єктів по знищенню

хімічної зброї. При цьому відповідні органи несуть відповідальність за: дії (бездіяльність), що призвели до виникнення надзвичайної ситуації (НС); заподіяну шкоду здоров'ю громадян, майну; нанесення шкоди об'єктам навколишнього середовища, невжиття заходів щодо локалізації надзвичайних ситуацій, що виникли під час проведення робіт [51, с.123].

Посадові особи органів виконавчої влади, органів виконавчої влади і МСУ несуть дисциплінарну, адміністративну, матеріальну або кримінальну відповідальність за порушення нормативно-правових актів, що регламентують, зокрема, забезпечення безпеки громадян, які проживають і працюють у зонах захисних заходів, і захист навколишнього середовища [60, с.136].

Громадяни несуть відповідальність, зокрема, за організацію заходів, які можуть спричинити або спричинили загрозу безпеці громадян і (або) які можуть спричинити або спричинили нанесення збитку навколишньому середовищу. Однак, у структурі норм, що містяться в зазначених статтях, по суті відсутні диспозитивні частини і санкції за протиправні діяння.

3) Норми, що передбачають відповідальність за порушення норм і правил, від виконання яких залежить безпека об'єкта, не систематизовані, взаємно не пов'язані, містяться не тільки в різних законодавчих актах, але і в різних розділах і главах одного і того ж законодавчого акту. Наприклад, розглянуті вище статті Кримінального кодексу України відносять порушення норм і правил пожежної безпеки, безпеки об'єктів атомної енергетики, безпеки при веденні гірських, будівельних робіт, робіт на вибухонебезпечних об'єктах, безпеки руху, правил експлуатації, а також екологічні злочини і злочини в сфері комп'ютерної інформації до злочинів проти громадської безпеки. Тим самим дається досить широке тлумачення поняття «громадська безпека», що не в повній мірі відповідає визначенням різних видів безпеки, введеним законодавством про безпеку.

З іншого боку, відповідно до структури загальноправового класифікатора галузей законодавства, Закон України «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку» від 08.02.1995 р. №39, Закон України «Про фізичний захист ядерних установок, ядерних матеріалів, радіоактивних відходів, інших джерел

іонізуючого випромінювання» від 19.10.2000 р. №2064, Закон України «Про цивільну відповідальність за ядерну шкоду та її фінансове забезпечення» від 13.12.2001 р. №2893, Закон України «Про впорядкування питань, пов´язаних із забезпеченням ядерної безпеки» від 24 червня 2004 року №1868-IV, Закон України «Про порядок прийняття рішень про розміщення, проектування, будівництво ядерних установок і об´єктів, призначених для поводження з радіоактивними відходами, які мають загальнодержавне значення» від 08 вересня 2005 року №2861-IV, Закон України «Про Загальнодержавну цільову екологічну програму поводження з радіоактивними відходами» від 17.09.2008 р. №516-VI Законодавства про промисловість, хоча, як зазначено вище, злочини, що складаються в порушення норм ядерно-радіаційної безпеки, віднесені Кримінальним кодексом України до злочинів проти громадської безпеки.

Досвід розробки автором каталогу чинних законодавчих актів України [113, с.78], який повторює структуру загальноправового класифікатора галузей законодавства, також свідчить про необхідність подальшої систематизації нормативно-правових актів про відповідальність у сфері екобезпеки з урахуванням досвіду забезпечення безпеки як стану захищеності життєво-важливих інтересів об'єктів від загроз з боку забруднених природних об'єктів.

4) Норми, що розміщені в розглянутих нормативно-правових актах і містять склад правопорушень законодавства про безпеку, що складаються в навмисному руйнуванні або пошкодженні об'єктів, здатні створити екологічно небезпечну ситуацію, або перебувають у навмисному захопленні ядерних об'єктів, повинні бути ув'язані з нормами Закону України «Про боротьбу з тероризмом» № 638-IV від 20.03.2003 р.

Одним з негативних економічних результатів оборонної промисловості може з'явитися заподіяння шкоди здоров'ю і майновим інтересам фізичних осіб і майновим інтересам юридичних осіб екологічним правопорушенням суб'єкта військово-оборонної діяльності, або при правомірному тривалому здійсненні діяльності, або внаслідок аварій і катастроф.

Є обов'язок заподіювача шкоди відшкодувати шкоду в повному обсязі незалежно від того, чи заподіяно шкоду в результаті умисних дій (бездіяльності) або з необережності. Виняток становлять випадки, коли шкода заподіяна суб'єктами, діяльність яких пов'язана з підвищеною небезпекою для навколишнього середовища і оточуючих. Особи, які спільно заподіяли шкоду, відповідно до Цивільного Кодексу України несуть солідарну відповідальність перед потерпілим.

Відповідальність за забруднення навколишнього середовища при здійсненні військово-оборонної та інших видів діяльності встановлена:

Законом України «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку» від 08.02.1995 р. №39, Законом України «Про космічну діяльність», Повітряним кодексом України; Законом України «Про залізничний транспорт»; Кодексом України про адміністративні правопорушення; Кримінальним кодексом України;

Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» «... особи, винні в заподіянні шкоди громадянам і навколишньому середовищу в результаті створення екологічно небезпечних ситуацій, зобов'язані відшкодувати завдані ними збитки»;

Закон України «Про цивільну відповідальність за ядерну шкоду та її фінансове забезпечення» від 13.12.2001 р. №2893: «... відшкодуванню підлягає шкода, заподіяна здоров'ю фізичних осіб і їх майну, майну юридичних осіб, а також навколишньому середовищу». Відповідальність громадян та юридичних осіб за заподіяння шкоди природним об'єктам і обов'язок її відшкодування передбачені Водним кодексом України, Законом України «Про тваринний світ»; Конвенцією про континентальний шельф; Лісовим кодексом України; Законом України «Про надра»; Земельний кодексом України.

Передбачено, що право висувати в арбітражному суді позов про відшкодування заподіяної підприємствами, установами, організаціями та громадянами-підприємцями шкоди лісовому господарству мають працівники державної лісової охорони, перелік яких затверджується державним органом управління лісовим господарством України [45].

Законом «Про охорону навколишнього природного середовища» встановлено право кожного громадянина як на охорону здоров'я від несприятливого впливу на навколишнє середовище (викликаного господарською чи іншою діяльністю), аварій, катастроф, так і на відшкодування шкоди в повному обсязі, заподіяної майну громадян. Крім того, встановлено, що «... військові органи зобов'язані відшкодувати шкоду, заподіяну навколишньому природному середовищу і здоров'ю людини».

Право громадян забезпечується відшкодуванням шкоди в судовому або адміністративному порядку.

Відшкодування заподіяної шкоди може здійснюватися на підставі рішення суду в зв'язку з пред'явленням позову до суб'єктів військово-оборонної діяльності з приводу забруднення природного об'єкта: при правомірному тривалому здійсненні діяльності; внаслідок аварії, катастрофи; в зв'язку з екоправопорушенням, що спричинило заподіяння шкоди. Постановою Пленуму Верховного Суду України від 10.12.2004 р. №17 «Про судову практику у справах про злочини та інші правопорушення проти довкілля» роз'яснено: на підставі Кримінально-процесуального кодексу України питання про відшкодування матеріальної шкоди, заподіяної екологічним правопорушенням, суд вправі вирішувати самостійно, незалежно від пред'явлення позову.

Стосовно до військової діяльності слід зазначити, що забруднювачами навколишнього середовища є військові частини, проте, законодавство не відповідає на питання про те, які «військові органи» зобов'язані відшкодувати шкоду. Виникають питання, пов'язані з юридичним статусом військової частини – забруднювача навколишнього середовища, а також з покладанням відповідальності на співвідповідачів – підприємства та організації, які виконували роботи, послуги або представляли будь-які вироби за договорами з Міноборони України, неналежне виконання яких в тій чи іншій мірі сприяло забрудненню навколишнього природного середовища; з правовідносинами між територіальними комітетами, органами виконавчої влади, МСУ і військовими частинами як природокористувачами, забруднювачами навколишнього

середовища.

В умовах проведення правової, військової, економічної реформ, коли різні структури Міноборони України і військ стають суб'єктами цивільно-правових відносин поряд з «цивільними» підприємствами та організаціями, рішення цих питань має принципове значення для регулювання повсякденної діяльності Збройних сил України.

Відповідні правові механізми залучення до відповідальності за раніше завдану екологічну шкоду в даний час апробуються насамперед у практиці арбітражних справ.

У зв'язку з вищевикладеним виникають питання не тільки про механізм відшкодування шкоди, заподіяної при здійсненні оборонної промисловості, а й перерозподілу тягаря відповідальності між суб'єктами оборонної промисловості, власниками природних об'єктів, державою, включаючи фінансових посередників (банки, страхові організації, інвестиційні, пайові, пенсійні фонди), а також учасників робіт із виконання державного оборонного замовлення [150, с. 9]. Питання про відповідальність за відшкодування заподіяної шкоди при здійсненні військової діяльності виходить за рамки Міноборони України.

Залежно від вирішення зазначених питань встановлюється ступінь відповідальності за заподіяну шкоду суб'єктів оборонної промисловості, а також власників природних об'єктів. Крім того, визначаються можливості застосування правових та еколого-економічних механізмів забезпечення прав громадян на охорону здоров'я від несприятливого впливу навколишнього середовища, перш за все, таких механізмів, як екострахування (страхування відповідальності суб'єктів оборонної промисловості), екоаудиту, утворення або залучення існуючих державних фондів і резервів, використання можливостей фінансових посередників і фінансово-промислових структур тощо.

Перерозподіл тягаря відповідальності за заподіяну шкоду переслідує не тільки забезпечення прав громадян і юридичних осіб на відшкодування шкоди, а й сприяє забезпеченню фінансової стійкості суб'єктів оборонної

промисловості.

Схема взаємодії суб'єктів оборонної промисловості, органів влади; власників (користувачів, концесіонерів, орендарів) природних об'єктів, фізичних і юридичних осіб, при реалізації основних процедур відшкодування шкоди приведена на рис. 5.1.

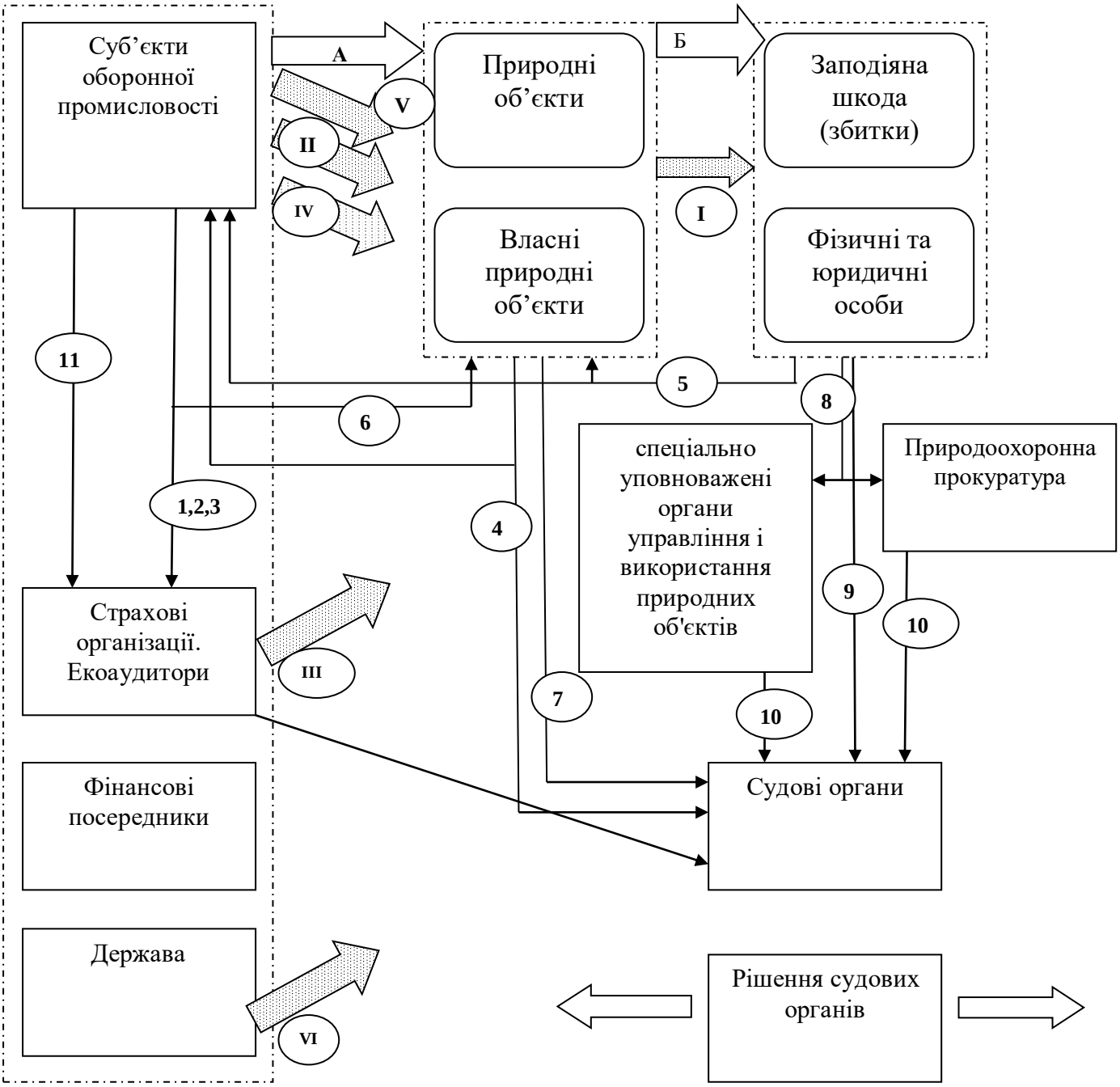

Рис. 5.1. Механізм еколого-правової відповідальності розвитку оборонної промисловості України

При цьому слід мати на увазі норми страхового законодавства та досвід екострахування в Україні: страхуванню не підлягають ризики, пов'язані із здійсненням діяльності, негативні наслідки якої були відомі страхувальникові (наприклад, наслідки забруднення навколишнього середовища, обумовлені «дозволеним» забрудненням при дотриманні встановлених нормативів викидів, скидів забруднюючих речовин і розміщенні виробничих відходів); страхова організація не здійснює страхового відшкодування (забезпечення), якщо страховий випадок стався внаслідок екоправопорушення [186, 236].

Основні процесуальні дії з відшкодування шкоди, заподіяної забрудненням навколишнього природного середовища при здійсненні оборонної промисловості, розглядаються в комплексі невідкладних заходів щодо захисту екологічних прав громадян та щодо забезпечення фінансової стійкості суб'єктів оборонної промисловості.

Основні процедури та варіанти їх застосування зводяться до наступних:

1) страхування підприємством відповідальності за шкоду, заподіяну майновим інтересам власника природного об'єкта забрудненням цього об'єкта внаслідок аварії, катастрофи;

2) страхування підприємством відповідальності за шкоду;

3) екологічний аудит підприємства, організації, установи на етапі підготовки проекту договору страхування;

4) в разі забруднення природного об'єкта внаслідок аварій і катастроф на об'єкті страхувальника (подія А) власник природного об'єкта звертається до підприємства-забруднювача з вимогою відшкодувати шкоду, заподіяну забрудненням природного об'єкта; або звернення до суду з позовом до підприємства-забруднювача. В роботі [4, с. 15] звернуто увагу на те, що за конструкцією Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» потерпілою стороною виступає природне середовище, конкретніше, природний об'єкт, що є не суб'єктом, а об'єктом права. Шкода відшкодовується власникові права власності на природний об'єкт.

5) у разі негативного впливу забруднених природних об'єктів із

заподіянням шкоди майну і нематеріальним благам (життя і здоров'ю) фізичних осіб і майну юридичних осіб (подія Б) фізичні та / або юридичні особи звертаються до власника природного об'єкта з вимогою про відшкодування шкоди, заподіяної їм забрудненим природним об'єктом.

Підставою для звернення до власника служить норма Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» та Цивільного кодексу України про тягар утримання майна, що йому належить. Ґрунтуючись на зазначеній нормі, вважаємо, що протиправне діяння власника природного об'єкта полягає в бездіяльності, результатом чого стало забруднення природного об'єкта і негативний його вплив на населення та територію. При відмові власника природного об'єкта від відшкодування шкоди зацікавлені особи мають право звертатися до суду з позовом.

Зауважимо, що в роботі [34, с. 122] зазначено, що шкода, заподіяна громадянину або юридичній особі в результаті бездіяльності державних органів, органів місцевого самоврядування або посадових осіб цих органів, підлягає відшкодуванню.

6) звернення фізичних та / або юридичних осіб до підприємства-забруднювача з вимогою про відшкодування шкоди, заподіяної впливом забрудненого природного об'єкта (якщо особа, якій завдано шкоду, раніше не звернулася до власника природного об'єкта з вимогою про відшкодування шкоди). Підставою для звернення є норми Конституції України та Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища», якщо порушення прав потерпілого викликано екологічним правопорушенням;

7) звернення власника забрудненого природного об'єкта в суд з позовом до підприємства-забруднювача відповідно до правового регресу в разі, якщо власник відшкодував шкоду, заподіяну забрудненим природним об'єктом фізичним або юридичним особам; підставою для звернення є норма Цивільного кодексу України;

8) звернення фізичних та / або юридичних осіб до спеціально уповноважених органів у галузі охорони навколишнього середовища або в

природоохоронну прокуратуру з проханням про захист їх порушених прав (якщо вони раніше не зверталися до власника забрудненого природного об'єкта або до підприємства-забруднювача);

9) звернення до суду з позовом до підприємства-забруднювача (або до власника забрудненого природного об'єкта);

10) звернення спеціально уповноважених органів або органів природоохоронних прокуратур в суд для захисту прав фізичних та юридичних осіб; підставами для звернення служать норма Закон України «Про прокуратуру» і положення про спеціально уповноважені органи у галузі охорони навколишнього природного середовища;

11) звернення страхувальника відповідно до правил страхової діяльності до страхової організації про відшкодування заподіяної шкоди відповідно до страхових випадків.

Процесуальні дії у разі задоволення вимог позивача про відшкодування шкоди зводяться до наступних:

I – власник забрудненого природного об'єкта відшкодовує заподіяну шкоду в натурі або відшкодовує завдані збитки добровільно (Цивільний кодекс України); у відшкодуванні заподіяної шкоди можлива участь екологічного фонду (Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища»);

II – підприємство-забруднювач (заподіювач шкоди) відшкодовує шкоду в натурі або відшкодовує завдані збитки добровільно (Цивільний кодекс України);

III – страхова організація здійснює страхове відшкодування (страхове забезпечення) в межах своєї лімітованої відповідальності (Цивільний кодекс України, Закон України «Про страхування»). Страхова організація, зробивши страхове відшкодування (забезпечення), може звернутися до суду з приводу оцінки заподіяної шкоди (збитків) третім особам (можливо, з регресним позовом до підприємства-забруднювача);

IV – особлива ситуація зі страховим відшкодуванням виникає в разі його перевищення величини лімітованої відповідальності страхової організації.

У разі недостатності страхового відшкодування для повного відшкодування

завданої шкоди особа, яка застрахувала свою відповідальність на користь потерпілого, відшкодовує різницю між страховим відшкодуванням і фактичним розміром шкоди (Цивільний кодекс України);

V – законом або договором можна встановити обов'язок заподіювача шкоди виплатити потерпілим компенсацію понад відшкодування шкоди (Цивільний кодекс України).

VI – у зв'язку з тим, що відшкодування заподіяної шкоди може привести до фінансового банкрутства підприємства-забруднювача, Законом України «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку» від 08.02.1995 р. №39 встановлена лімітована відповідальність підприємств, що здійснюють діяльність у сфері використання атомної енергії; в зв'язку з тим, що збитки і шкода, відповідальність за які несе підприємство, можуть перевищувати межу його відповідальності, Законом України «Про дозвільну діяльність у сфері використання ядерної енергії» від 11.01.2000 р. №1370 передбачено участь держави у відшкодуванні збитків і шкоди до повного їх відшкодування (субсидіарна відповідальність держави).

В Законі України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» відзначено, що істотне порушення прав громадян внаслідок катастрофи на Чорнобильській АЕС породжує особливий характер відносин між громадянином і державою, що полягає в тому, що держава бере на себе обов'язок відшкодування такої шкоди, яка, виходячи з її масштабів і числа потерпілих, не може бути відшкодована в порядку, встановленому цивільним, адміністративним, кримінальним та іншим галузевим законодавством. Даний конституційно-правовий обов'язок держави випливає з положень статей Конституції України.

Обов'язок держави з відшкодування шкоди від екологічних лих зумовлений також правом нинішнього і майбутніх поколінь на захищеність від радіаційного випромінювання, пов'язаного з використанням ядерної енергетики, яка згідно з пунктом «і» частини першої Конституції України перебуває у віданні України і об'єкти якої відносяться виключно до державної власності. Даний конституційно-

правовий обов'язок держави конкретизується в Законах України «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку» від 08.02.1995 р. №39, «Про дозвільну діяльність у сфері використання ядерної енергії», Законі України «Про захист людини від впливу іонізуючого випромінювання» від 14.01.1998 р. №15.

Як видно зі зроблених відсилань до статей ряду законів, в природоохоронному законодавстві, Законі України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року, Концепції (основи державної політики) національної безпеки України не передбачені норми про лімітовану відповідальність підприємства-страхувальника і про субсидіарну відповідальність держави. Тим часом, результати негативного впливу забруднених природних об'єктів на населення і території цілком можна порівняти з наслідками аварій і катастроф на АЕС.

Зазначене є передумовою для подальшого розвитку законодавства в екосфері при здійсненні оборонної промисловості та інших видів діяльності.

В умовах другого етапу приватизації державних підприємств, конверсії оборонної промисловості, вивільнення ряду підприємств і організації Міноборони України, проблеми, пов'язані з приватизацією, актуальні і для військово-оборонної діяльності.

Закон України «Про державне оборонне замовлення», Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2020 року» від 20 січня 2016 р. №19-р закріплюють можливість участі у виконанні робіт за державним оборонним замовленням і за договорами з Міноборони України значного числа підприємств, що приватизуються, об'єднаних у фінансово-промислові групи, холдинги, трастові компанії та інші ринкові структури.

Встановлено перелік підприємств і організацій оборонних галузей промисловості, приватизація яких заборонена, що, природно, не зменшує масштабів приватизації оборонно-промислового комплексу і підприємств Міноборони України і не знижує актуальності поставленого завдання [130, с.83].

Так, передбачено реконструкцію зразків комплексів, систем ракетно-космічної техніки, зокрема, передача Міністерством оборони України у відання Державного космічного агентства України зразків комплексів, систем ракетно-космічної техніки та іншого майна, що знаходиться у віданні Міноборони України з розширенням переліку розв'язуваних ракетно-космічною технікою завдань і залученням іноземних держав до фінансування розробок, випробувань, застосування, а також до відновлення порушеної природної рівноваги районів падіння стартових ступенів ракетно-космічних комплексів тощо. Відповідно до розпорядження Президента України про передачу систем ракетно-космічної техніки з доповненням переліку вирішуваних завдань Заступником Голови Уряду України доручено: підготувати пропозиції щодо надання навігаційній супутниковій системі статусу цивільної системи з урахуванням рішення нею завдань безпеки країни, а також пропозиції щодо поетапної передачі цієї системи, провести з Європейським союзом переговори щодо співпраці в області її розвитку, підтримки і використання.

Проведені заходи можуть розглядатися як початок приватизації системи і подальшого зняття відповідальності за її функціонування з Міноборони України.

Висунуто пропозиції щодо приватизації ряду авторемонтних та іншого типу підприємств Міноборони України.

Однією з проблем, що виникають при приватизації, є проблема відповідальності за раніше (до передачі підприємства новому власнику) завдану екологічну шкоду. Обов'язок військових органів відшкодувати шкоду, раніше заподіяну довкіллю (як це в загальному випадку встановлено Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища») в разі приватизації військових і оборонних об'єктів не визначений.

У загальному випадку попередній власник міг своїми діями або бездіяльністю привести до забруднення навколишнього середовища, за що в разі їх неврахування доведеться відповідати новому власнику.

Власником військових і оборонних об'єктів, які підлягають приватизації, раніше була держава, на яку, очевидно, і повинен бути покладений обов'язок

відшкодування раніше нанесеного екологічного збитку. При цьому, виходячи з норми Цивільного кодексу України, необхідно мати на увазі обов'язок відшкодування витрат, які особа, чиє право порушене, зробила або повинна буде зробити для відновлення порушеного права.

На користь висловленого положення про обов'язок держави відшкодувати зазначені вище витрати свідчать також наступні обставини:

- ✓ власником підприємств до їх приватизації є держава;
- ✓ держава є власником частини пакета акцій підприємства після його приватизації, вона зацікавлена в наданні власнику приватизованого підприємства певних пільг, які можуть розглядатися як певна компенсація непередбачених витрат нового власника;
- ✓ активізується залучення українських і зарубіжних інвесторів, без чого практично неможливо ні досягнення структурної перебудови економіки, ні «проста» максимізація доходів від приватизації (оскільки обсяг державних вкладень у розвиток виробничої й оборонної сфери постійно скорочується) [112, с. 7].

В сучасних умовах стану економіки, включаючи оборонно-промисловий комплекс, остання обставина має велике значення.

Аналогічну за змістом точку зору на можливість вирішення проблеми, що розглядається, висловив М. А. Ожеван [100, с. 78].

Сутність проблеми та отримані при її дослідженні висновки можуть бути застосовані до підприємств оборонно-промислового комплексу і Міноборони України і полягають у наступному.

У законодавстві України відсутні поняття і однозначне тлумачення відповідальності за раніше завдану екологічну шкоду, механізми з її компенсації. Хоча на рівні Уряд України формує політику приватизації та інвестування, але багато обмежень для зарубіжних інвесторів встановлюються більш ніж 30 000 органами влади на місцях. Відзначено випадки діаметрально протилежних дій при прийнятті рішень щодо звільнення зарубіжних інвесторів від відповідальності за раніше завдану екологічну шкоду державними та

регіональними органами влади.

Опитування співробітників Світового Банку та зарубіжних інвесторів, що вкладають свої капітали в економіку країн Центральної та Східної Європи, показали, що однією з найважливіших причин обережності їх інвестиційної політики є високий ризик відповідальності «нових власників» підприємств і організацій за раніше завдану екологічну шкоду. Цей ризик обумовлений збитком, заподіяним населенню і територіям і некомпенсованим колишнім власником (державою), високим рівнем забруднення навколишнього середовища і високим рівнем екологічної небезпеки для населення і територій.

Як показує досвід вирішення проблеми в США і країнах Європи (Польщі, Чехії, Словенії, Нідерландах та ін.), потенційний власник має можливість отримати від держави поступку в обмін на визнання ним відповідальності за раніше завдану екологічну шкоду.

При продажу підприємств використовуються такі форми поступок: зниження ціни підприємства; виділення фондів для відшкодування витрат на відновлення якості навколишнього середовища; зобов'язання уряду щодо компенсації новому власнику втрат, пов'язаних з відшкодуванням раніше нанесеного екологічного збитку [125, с. 11]. При цьому використовуються три методи кількісної оцінки відповідальності: оцінка витрат на відновлення природної якості навколишнього середовища; оцінка витрат на «очистку» навколишнього середовища до узгоджених стандартів; оцінка і компенсація раніше нанесеного екологічного збитку.

На приватизовані підприємства-учасники комплексних державних програм поширюються умови надання на конкурсній основі пільгових цільових державних кредитів на охорону навколишнього середовища. Фонд державного майна України має право встановлювати пільгову мінімальну вартість природоохоронного майна.

При виборі форми приватизації, складанні програми інвестицій, визначенні умов комерційного конкурсу можна рекомендувати враховувати відношення величини раніше нанесеного екологічного збитку до вартості основних засобів

підприємства, що приватизується, яка є основою для розрахунку початкової ціни підприємства.

Аналіз стану розробки механізму відшкодування шкоди навколишньому середовищу, нанесеної минулим забрудненням, дозволяє констатувати наступне.

В даний час у відповідності з рішенням Урядової комісії з навколишнього середовища і природокористування доручено розробити нормативно-правовий акт щодо механізму відшкодування шкоди навколишньому середовищу, нанесеної минулим забрудненням.

Звертається увага на необхідність вирішення в процесі підготовки документа наступних питань:

- доцільність включення вартості минулого екологічного збитку в загальну вартість приватизованого об'єкта з правом витрачання цієї суми тільки на природоохоронні заходи;

- можливість обліку вартості відшкодування минулого екологічного збитку (при способі приватизації – продаж державного або комунального майна на комерційному конкурсі з інвестиційними і (або) соціальними умовами, якщо соціальною умовою є виконання природоохоронних заходів) при реалізації природоохоронних заходів;

- визначення меж відповідальності нового власника майна з урахуванням відповідних відрізків часу проведення приватизації (заявка на приватизацію – рішення про приватизацію – оголошення про приватизацію – план приватизації – укладення договору – виконання договору і реєстрація прав нового власника на нерухоме майно) [166, с. 265].

Всі ці аспекти повинні бути опрацьовані за кожним способом приватизації відповідно до Закону України «Про приватизацію державного і комунального майна».

Висловлені положення повинні послужити основою для подальшого вдосконалення правового регулювання відповідальності за раніше завдану екологічну шкоду і можуть бути реалізовані при внесенні наступних доповнень до чинних нормативно-правових актів.

Відзначимо, що висловлені положення і висновки стосуються тільки випадків зміни власності «від держави – до приватного підприємця». Якщо приватизоване підприємство змінює свого власника, то до нього можуть бути застосовані звичайні правила цивільно-правових угод, і відповідальність за раніше нанесений екозбиток переходить до нового власника.

На підставі вищевикладеного необхідно внести доповнення в частині інформації про раніше нанесений екологічний збиток:

в декларацію безпеки промислового об'єкта України, в екопаспорт підприємства;

Відповідно до законів України «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року», затвердити форму «Екологічного паспорту регіону»;

в нормативні акти, що визначають порядок розробки, форму, зміст земельного кадастру, реєстрації та оформлення документів про права на земельні ділянки і міцно пов'язану з ними нерухомість;

в типовий договір куплі-продажу земельного участку;

в «Порядок продажу земельних ділянок при приватизації державних і комунальних підприємств, розширенні і додатковому будівництві цих підприємств, а також наданих громадянам та їх об'єднанням для підприємницької діяльності;

в нормативні акти, що передбачають розвиток Єдиної Державної системи екологічного моніторингу України.

Перелік представлених документів не є вичерпним і повинен доповнюватися з урахуванням розроблюваних законодавчо-нормативних актів України.

Висновки до п’ятого розділу

1. Зазначено, що при проведенні спеціального дослідження в області екоаудиту в оборонній промисловості екологічний аудит розглядається в якості

незалежної висококваліфікованої перевірки виконання електростанціями, котельними, енергооб'єднання і іншими економічними суб'єктами оборонної промисловості вимог природоохоронного законодавства, встановлених загальногалузевих норм і правил, правильності і повноти звітної, облікової, поточної експлуатаційної, організаційної, фінансової та іншої документації з охорони навколишнього середовища з надання рекомендацій і пропозицій щодо вдосконалення природоохоронної діяльності. Аудіювання може супроводжуватися інспектування (оглядом) підприємства в цілому, його окремих об'єктів, споруд, обладнання, контрольно-вимірювальної апаратури, місць складування відходів та тощо на предмет з'ясування їх стану, працездатності обладнання, реалізації запланованих для них заходів, а також перевіркою правильності розрахунків. Українське суспільство починає розробляти методологію екологічного аудиту для вирішення завдань по оцінці різних видів діяльності оборонної промисловості на території України.

Обгрунтування цілей, завдань, змісту (процедур) екоаудиту здійснює виходячи з розгляду екоаудиту як виду підприємницької діяльності, а екоаудиту як організаційно-правового механізму забезпечення національної безпеки в екосфері, інструменту гарантії екологічних прав громадян на техногенно безпечну та екологічно чисте довкілля, елементу екоменеджменту і засоби підвищення інвестиційної привабливості підприємства на якому проводять аудит, як складової частини загального аудиту та екологічного обліку та контролю підприємства. При цьому результатом екоаудиту має бути встановлення достовірності оцінки підприємством стану навколишнього середовища в межах можливого негативного впливу аудиту на об'єкт і достовірності оцінки стану його захищеності від негативного впливу забруднених природних об'єктів.

Запропоновано, щодо понять «екологічна інформація» фахівцями висловлюються різні судження, наприклад: інформація про вплив на навколишнє середовище повинна включати опис стану навколишнього середовища; результати аналізу застосування нормативно-правових актів;

інженерних, технологічних, архітектурно-планувальних рішень по об'єкту, характеристики впливів на навколишнього середовище; експертні оцінки змін стану навколишнього середовища під впливом об'єкта; пропозиції щодо запобігання несприятливих впливів (В. Ворони, М. Шульги) [407, с.254]; дані моніторингу навколишнього середовища повинні не тільки характеризувати природну і техногенну обстановку і дозволяти прогнозувати їх зміни, а й бути спрямовані на прийняття рішень про мінімізацію впливу на навколишнє середовище.

2. Визначено, що правове регулювання інформаційного забезпечення в екосфері при здійсненні військово-оборонної діяльності розглядається в трьох взаємозалежних і взаємозалежних напрямках: формування інформаційних ресурсів; організації інформаційного забезпечення та видачі інформації споживачам її власниками; регулювання доступу до інформаційних ресурсів з урахуванням вимог захисту відомостей, що становлять державну, військову, службову, комерційну, податкову таємницю.

Державна екологічна інспекція України здійснює: моніторинг джерел антропогенного впливу на навколишнє середовище; моніторинг тваринного і рослинного світу (крім лісів); облік об'єктів, що забруднюють природне середовище або надають на неї інше негативний вплив; облік небезпечних відходів (в тому числі радіоактивних) та місць їх розміщення; забезпечення створення і функціонування екологічних інформаційних систем; збір, зберігання, обробку, аналіз і поширення інформації з проблем охорони навколишнього середовища і природних ресурсів; ведення спільно з зацікавленими органами виконавчої влади банків даних про навколишнє середовище, участь у веденні банків даних про природні ресурси та їх використання, про природоохоронних та ресурсозберігаючих технічних, технологічних і організаційно-економічних рішеннях; забезпечення населення, органів державної влади та органів місцевого самоуправління екологічною інформацією; публікацію інформації, що має відношення до екобезпеки.

3. Зазначено, що Відповідальність за порушення норм, правил і вимог

щодо безпечності при використанні атомної енергії встановлена Законом України «Про використання атомної енергії та радіаційну безпеку». Це - відповідальність посадових осіб органів державної влади, органів місцевого самоуправління (МСУ), органів управління використанням атомної енергії, органів державного регулювання безпеки, експлуатуючих організацій, організацій, які виконують роботи та надають послуги для експлуатуючих організацій, працівників ядерних установок та тощо за порушення. Дія зазначеної норми поширюється на осіб, які здійснюють оборонну промисловість, пов'язану з використанням атомної енергії.

Стосовно до військової діяльності слід зазначити, що забруднювачами навколишнього середовища є військові частини, проте, законодавство не відповідає на питання про те, які "військові органи" зобов'язані відшкодувати шкоду. Виникають питання, пов'язані з юридичним статусом військової частини - забруднювача навколишнього середовища, а також з покладанням відповідальності на співвідповідачів - підприємства та організації, які виконували роботи, послуги або представляли будь-які вироби за договорами з Міноборони України, неналежне виконання яких в тій чи іншій мірі сприяло забруднення навколишнього природного середовища; з правовідносинами між територіальними комітетами, органами виконавчої влади, МСУ 'і військовими частинами як природокористувачів, забруднювачами навколишнього середовища.

ВИСНОВКИ

У дисертації запропоновано нове вирішення наукової проблеми, що полягає в обґрунтуванні теоретичних і методологічних засад удосконалення механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості України та розробленні відповідних науково-практичних рекомендацій. Відповідно до поставленої мети і завдань, сформульовано основні положення та результати, зокрема:

1. Зазначено, що досвід минулого століття виділяє три типи оборонної промисловості: експортно орієнтовану (створення умов для зростання експорту продукції), внутрішньо орієнтовану (захист внутрішнього ринку і забезпечення військово-економічної самодостатності), стратегічну (використання власних природних і невідтворюваних ресурсів). Запропоновано уточнення змісту поняття, а саме: поняття державного регулювання розвитку оборонної промисловості у дуальній єдності територіально-географічного підходу та планування державного оборонного замовлення, а саме: розвиток військово-технічного співробітництва та інтеграція підприємств у межах окремого регіону, самофінансування (розширене відтворення, поліпшення якісних параметрів виробничої бази), ефективність (використання науково-технічного потенціалу, стимулювання соціально-економічної ситуації в регіоні), що забезпечить раціоналізацію структури оборонно-промислової програми та вимог військової доктрини, національної безпеки України.

2. Обґрунтовано концептуальні напрями державного регулювання розвитку оборонної промисловості, які містять синтез принципів: адаптивності (орієнтування внутрішнього виробництва на експортно-імпортну політику України), ситуативності (оперативного врегулювання проблемних питань із державним оборонним замовленням), стратегічності (перехід до п’ятого та вищих технологічних устроїв), незалежності (досягнення Україною військово-політичної самостійності), шляхом модернізації і випереджального розвитку оборонної промисловості України.

3. Забезпечення готовності країни до оборони конкретизується у формі

найбільш повного задоволення потреби Збройних сил України в сучасному озброєнні і військовій техніці, сприятиме реалізації Спільної безпекової й оборонної політики Європейського Союзу та співробітництву з НАТО. Розроблено комплексний підхід до програмного планування розвитку оборонної промисловості України як власної активної стратегії розвитку, яка містить механізми визначення вимог до можливостей держави задовольнити потреби оборони (демографічних та фінансово-економічних можливостей).

4. Запропоновано організаційно-правові механізми державного регулювання оборонною промисловістю розглядати в двох аспектах: управління розвитком оборонної промисловості як об'єктом державної власності, тобто як частиною державного господарства; управління розвитком оборонної промисловості, що входить у державний сектор економіки, як галузевим промисловим комплексом, що складається з підприємств, перед якими стоїть єдине завдання – забезпечення обороноздатності держави. Удосконалено організаційно-правовий механізм державного регулювання розвитку оборонної промисловості, який передбачає два блоки: організаційний (проведення приватизації із збереженням у державній власності підприємств, задіяних у виробництві критично важливої продукції), правовий (розроблення нових та перегляд наявних нормативно-правових актів при проведенні корпоратизації в оборонній промисловості), що сприятиме повному переходу до організації процесів планування, моніторингу, звітності та експертного супроводження фінансово-господарської діяльності із застосуванням принципу «знизу-вгору» та використанню наявного потенціалу підприємств оборонної промисловості і підвищенню їх виробничих можливостей у середньостроковій перспективі.

5. Запропоновано розрізняти майнові відносини, що складаються при реалізації функцій адміністративного управління і в процесі фінансової діяльності держави щодо розвитку оборонної промисловості. Розвинуто адміністративно-фінансовий механізм державного регулювання розвитку оборонної промисловості, який базується на вертикально інтегрованих виробничих структурах за виробничими сегментами на корпоративній основі, та передбачає:

концентрацію фінансових ресурсів на пріоритетних напрямах; розроблення галузевих стратегій розвитку оборонної промисловості; фінансове оздоровлення (кластеризація підприємств оборонної промисловості); переорієнтацію основних видів діяльності наявних профільних підприємств, що забезпечить розвиток критичних спроможностей на довгострокову, середньострокову та короткострокову перспективи.

6. Визначено, що ефективну організацію інноваційної діяльності на підприємствах оборонної промисловості виконують інтегровані програмно-цільові структури, які складають два різновиди – централізовану (програмно-лінійну) і координаційну. На підставі чого запропоновано програмно-цільовий підхід до планування державного оборонного замовлення, яке реалізується за дорожньою картою: «державні цілі (визначення завдань за кожною ціллю, які в подальшому мають бути зведені у єдиний перелік) – шляхи (опис умов та критеріїв досягнення цілей: військових, цивільних) – способи (формування каталогів спроможностей за видами) – засоби (підбір з Каталогу спроможностей способів досягнення)», що забезпечить розвиток озброєння, військової інфраструктури та оборонної промисловості України.

7. Здійснено дослідження ефективності механізмів державного регулювання розвитку оборонної промисловості України. Визначено, що державне оборонне замовлення – це особливий спосіб господарювання для задоволення потреби Збройних сил та інших силових відомств України в озброєнні і військовій техніці, а також різних матеріальних засобах. Це дає змогу скоротити перерви в русі предметів праці за окремими стадіями виробництва; забезпечити рівномірність і комплексність завантаження устаткування і площ; чітко реагувати на будь-які відхилення, що виникають у ході виробничого процесу, і у такий спосіб створити передумови для ритмічної й ефективної роботи підприємства і його підрозділів.

8. В умовах розвитку оборонної промисловості України виникає необхідність диверсифікувати виробництва підприємств оборонної промисловості, наукових організацій, перепрофілювати виробничі потужності під

наукомістку продукцію. На підставі цього запропоновано удосконалити організаційно-економічний механізм горизонтальної інтеграції оборонної промисловості, який, на відміну від наявного, базується на військово-цивільній інтеграції (диверсифікації) та принципах: технологічності (створення єдиної технологічної бази країни, мобільність та адаптивність переходу з випуску оборонної продукції на цивільну і навпаки), збалансованості (технологічна структурованість з урахуванням регіональних, державних і міжнародних аспектів), партнерства (здатність підприємств оборонного і цивільного комплексів підвищувати якість та конкурентоспроможність продукції та послуг), інноваційності (ефективне використання інновацій в оборонній промисловості, реалізація технологічних нововведень, освоєння нових видів продукції при виробництві товарів широкого вжитку), що сприятиме впровадженню інноваційних оборонних проєктів та розвитку критичних технологій.

9. Зазначено, що сучасна українська вертикальна інтеграція оборонної промисловості є набором типових функціональних елементів, основою якого є своєрідне «ядро», що включає підприємства оборонної промисловості. Запропоновано підхід до інституційної моделі формування вертикальної інтеграції оборонної промисловості, який базується на інституційній сформованості (здатності всіх учасників до ефективної взаємодії під керівництвом єдиного державного центру), шляхом: інституційної перебудови (формування профільних агенцій, що забезпечує формування та реалізацію державної військово-промислової політики), інституційної збалансованості (розмежування функцій управління та стратегічного планування), інституційної спроможності (забезпечення невід'ємності політики управління підприємствами від державної політики та розвитком оборонної промисловості), що сприятиме нейтралізації внутрішніх та зовнішніх загроз національній безпеці.

10. Визначено, що для вирішення основного завдання – формування оптимального плану оборонної промисловості, виникає необхідність в обґрунтованому методичному підході до формування ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості, шляхом єдиного

наскрізного планування створення нових і модернізації наявних видів озброєння та виробничих потужностей, використання ресурсів системи мобілізаційної підготовки, життєзабезпечення населення, що базуються на принципах результативності (досягнення визначених цілей за рахунок виконання завдань та заходів у межах виділених коштів); безперервності (управління та моніторинг спроможності); об'єктивності (колегіальність підготовки пропозицій для прийняття рішень); ефективності (оптимальне співвідношення витрачених ресурсів та досягнутого результату).

11. Розвинено підхід до формування концепції екологічного аудиту безпечного розвитку оборонної промисловості, який, на відміну від раніше наявного, базується на принципах: державно-приватного партнерства (спільність інструментальних методів оцінки природоохоронної діяльності оборонної промисловості; екоменеджмент; підвищення інвестиційної привабливості підприємства, на якому проводять аудит, як складової частини загального аудиту та екологічного обліку та контролю); превентивності (профілактика, своєчасне попередження забруднення навколишнього середовища); екологічної орієнтованості (діяльність з урахуванням потреб навколишнього середовища), що забезпечить національну безпеку в екосфері, гарантії екологічних прав громадян на техногенно безпечне та екологічно чисте довкілля. Здійснено дослідження проблеми екологічного аудиту, як складової державного регулювання безпечного розвитку оборонної промисловості, яке має за мету заповнення прогалин, притаманних сучасному рівню розвитку методології екологічного аудиту підприємств, організацій, установ, оборонної промисловості та структур Міноборони України і Збройних сил України, які здійснюють підвищено небезпечну для навколишнього середовища і населення діяльність.

12. Основним заходом, що забезпечить безпечний розвиток оборонної промисловості для навколишнього середовища і населення, є здійснення екологічної паспортизації. Розвинуто елементи державного контролю системи екологічної паспортизації підприємств оборонної промисловості, а саме: екоконтроль (виявлення і попередження екологічних і техногенних загроз

безпеки на території), екоекспертиза (створення комплексу екологічних карт територій із визначенням ступеня еколого-техногенної небезпеки), екострахування (відповідальність за заподіяну шкоду, що створює підвищену екологічну небезпеку), екоаудит (підтримка громадських ініціатив та громадського контролю), екологічний моніторинг (на регіональному, територіальному, об’єктному рівнях), що забезпечить дотримання та захист екологічних прав і законних інтересів населення території.

13. В умовах проведення правової, військової, економічної, екологічної реформ, коли різні структури Міністерства оборони України стають суб'єктами цивільно-правових відносин поряд із «цивільними» підприємствами та організаціями, рішення екологізації діяльності має принципове значення для регулювання повсякденної діяльності Збройних сил України. Удосконалено механізм еколого-економічно-правової відповідальності підприємств оборонної промисловості України, яка, на відміну від раніше наявної, базується на еколого-правовій та еколого-економічній (платежі за використання природних ресурсів, забруднення довкілля, які вносяться в бюджет у безспірному порядку, наперед у визначених розмірах) відповідальності, завдяки екологічному природокористуванню та захисту суспільства від екологічних злочинів, що сприятиме розвитку гармонізованої нормативної бази, посиленню уваги до питань екологічного стану довкілля, здійсненню спільних заходів у сфері екологічної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аль-Наїф О. В. Організаційні та економічні основи створення технопарків як інноваційних структур сталого розвитку : автореф. на здобуття наук. ступеня канд.. екон. наук: 08.06.01 / Інститут проблем ринку та екологоекономічних досліджень НАН України. Одеса, 2010. 20 с.

2. Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL : http://www.smida.gov.ua/

3. Агентства регіонального розвитку в Україні. Становлення та перспективи / Авт. кол.: Бугай С. та інші; Київ. центр Ін-ту Схід-Захід. К. : Вид-во «Міленіум», 2002. 302 с.

4. Амоша М. І., Некрасова К. В. Формування кластерної моделі соціально-економічного розвитку міста. *Економіка будівництва і міського господарства*. 2005. № 1. С. 13–18.

5. Актуальні проблеми становлення та розвитку місцевого самоврядування в Україні : монографія / В. О. Антоненко, М. О. Баймуратов, О. В. Батанов [та ін.] ; за ред. В. В. Кравченка, М. О. Баймуратова, О. В. Батанова. К. : Атіка, 2007. 864 с. С. 73.

6. Антонов В. Методичні підходи щодо оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів України. *Управління сучасним містом*. 2003. № 7–9. С. 51–61.

7. Андрушко В. Актуальні проблеми теорії й практики регіонального розвитку України в умовах проведення адміністративної реформи. *Вісн. УАДУ при Президентові України*. 2001. № 2, ч. 2. С. 44–50.

8. Антонюк Л. Л. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації : дис. ... д-ра екон. Наук : 08.05.01 / КНЕУ. К., 2004. 402 с.

9. Анисимов Ю. П. и др. Формирование инновационной системы региона. *ИнВестРегион*. 2007. № 1. С. 12–18.

10. Ансофф И. Стратегическое управление / [сокр. пер. с англ.] ; научн. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. М. : Экономика, 1989.

11. Аптекарь С. С., Краснова В. В. Методические вопросы формирования экономического механизма в вертикальных хозяйственных ассоциациях. (Преп. / НАН Украины. ИЭП). Донецк, 1994. С.18.

12. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления. М. : Изд-во ОМЕГА-Л, 2005. 584 с.

13. Аптекар С. С., Краснова В. В. Некоторые вопросы инвестиционной деятельности в Украине. *Вісник Академії економічних наук України. Науковий щорічник*. Донецьк. № 2, 2002. С. 13–19.

14. Ахновська І. О., Тофан А. Л. Определение конкурентоспособности экономик Армении и Украины в рейтингах мировых организаций. *Вісник Донецького університету*. Сер. В. Економіка і право. Донецк : ДонНУ, 2011. № 1. С. 7–12.

15. Ахновська І. О., Тофан А. Л. Конкурентоспроможність економік країн СНД в контексті розвитку глобалізації. *Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ* : сб. науч. труд. – Одесса–Севастополь–Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2011. С. 45–51.

16. Братута А. Совершенствование механизма управления депрессивными территориями. *Экономика Украины*. 2002. № 10. С. 43–48.

17. Баровська А. В. Оптимізація структури керівних документів державної політики (на прикладі інформаційної сфери) : аналіт. доп. К. : НІСД, 2011. 88 с.

18. Бажал Ю. М. Економічна теорія економічних змін : навч. посібн. К. : Заповіт, 1996. 238 с.

19. Бакаєв О. О. та ін. Економіко-математичні моделі економічного зростання : Монографія / ред. С. Ю. Ноткіна, Т. С. Мельник, НАН України, Міжнар. наук.-навч. центр інформ. технологій та систем. К. : Наукова думка, 2005. 190 с.

20. Балацкий О. Ф. и др. Экономика и качество окружающей природной среды. Ленинград : Гидрометеоиздат, 1984. 191 с.

21. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : [моногр.]. Сумы, 2006. 972 с.

22. Белорус О. Г., Лукьяненко Д. Г. и др. Глобальные трансформации и стратегия развития : монографія. К. : Орияне, 2000. 424 с.

23. Білорус О. Г. Глобалізація і національна стратегія України : монографія. Броди : Просвіта, 2001. 300 с.

24. Білорус О., Мацейко Ю. Імперативи сталого розвитку в епоху глобалізації. *Економічний Часопис – XXI*. 2002. № 3. URL: http://soskin.info/ea.php?pokazold=20020390&n=3&y=2002.

25. Булеев И. П. Трансформация общества и экономики: опыт и перспективы : Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. Донецк, 2006. 336 с.

26. Вилгін Є. А. Механізми державного регулювання розвитку регіонального інвестиційно-будівельного комплексу: теоретичні засади, методологія, механізми управління : Монографія. Київ: ТОВ ДКС Центр, 2019. 398 с.

27. Вилгін Є. А. Стратегічні інструменти державного регулювання розвитку регіонального інвестиційно-будівельного комплексу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 17. С. 115–118.

28. Вилгін Є. А. Роль держави в регіональному управлінні інвестиційно-будівельною сферою. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління* : Зб. наук. пр. Вип. 2/2014. К. : АМУ, 2014. С. 76–81.

29. Вилгін Є. А. Еволюція механізмів стимулювання розвитку регіонального інвестиційно-будівельного комплексу. *Економіка та держава*. 2014. № 10. С. 110–112.

30. Вилгін Є. А. Інструментарій регіонального управління інвестиційно-будівельним комплексом. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління* . Зб. наук. пр. Вип. 1/2014. К. : АМУ, 2014. С. 55–63.

31. Вилгін Є. А. Принципи діяльності держави в будівельно-інвестиційній сфері. *Науковий вісник Академії муніципального управління*: Серія «Управління». 2015. Вип. 3–4. С. 237–244.

32. Вилгін Є. А. Рівні взаємозв'язків у системі державного управління інвестиційно-будівельною сферою. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*. Зб. наук. пр. Вип. 2/2015. К. : АМУ, 2015. С. 15–21.

33. Вилгін Є. А. Концептуальні підходи до державного управління інвестиційно-будівельним комплексом. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*. Зб. наук. пр. Вип. 2/2016. К. : АМУ, 2015. С. 31–40.

34. Вилгін Є. А. Моделі розвитку державного управління сферою житлового будівництва. *Науковий вісник Академії муніципального управління*: Серія «Управління». 2016. Вип. 3. С. 35–43.

35. Вилгін Є. А. Державницькі пріоритети інвестиційної діяльності в будівельному комплексі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 17. С. 96–99.

36. Вилгін Є. А. Розвиток інвестиційної інфраструктури у будівельному комплексі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 18. С. 74–77.

37. Вилгін Є. А. Успішні форми взаємодії держави і приватного сектора в рамках розвитку регіонального інвестиційно-будівельного комплексу. *Вісник національного університету цивільного захисту України*. Серія «Державне управління». Збірник наукових праць. 2018. Випуск 1 (8). С. 368–376.

38. Вилгін Є. А. Державне регулювання розвитку кластерізації регіонального інвестиційно-будівельного комплексу. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2018. № 1. URL: http: // www.dy.nayka.com.ua.

39. Вилгін Є. А. Громадські та професійні об'єднання як інститути регулювання регіонального інвестиційно-будівельного комплексу. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2018. № 2. URL: http: // www.dy.nayka.com.ua.

40. Вилгін Є. А. Теоретичні основи механізмів державного регулювання розвитку регіонального інвестиційно-будівельного комплексу.

Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 4. С. 124–126.

41. Вилгін Є. А. Інституційне середовище інвестиційно-будівельної комплексу регіону. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 5. С. 53–56.

42. Вилгін Є. А. Реформування інвестиційно-будівельного комплексу регіону. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 6. С. 37–40.

43. Вилгін Є. А. Інструменти підвищення результативності функціонування регіонального інвестиційно-будівельного комплексу. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2019. № 1. URL: http: // www.dy.nayka.com.ua.

44. Вилгін Є. А. Методичні аспекти діяльності держави в будівельно-інвестиційній сфері. *Аспекти діяльності публічних органів влади в Польщі і Україні. Вибрана проблематика* / За наук. ред. М. Чічерського, М. Чурик, М. Карпюк. Польща, м. Варшава : Zaklad Poligraficzny UWM, 2016. С. 123–130.

45. Вылгин Е. А. Этапы формирования и совершенствования системы государственного управления инвестиционно-строительным комплексом. *Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum*. 2016. № 19-2(33). P. 28–32.

46. Вылгин Е. А. Факторы, которые влияют на формирование и развитие системы государственного управления инвестиционно-строительным комплексом. *Nauka i Studia*. 2016. № 24-2 (156). P. 88–92.

47. Вилгін Є. А. Формування державної політики розвитку інвестиційної діяльності в контексті будівельної діяльності. *News of science and education*. 2017. № 5 (53). P. 60–62.

48. Волошин В. В., Трегобчук В. М. Концептуальні засади сталого розвитку регіонів України. *Регіональна економіка*. 2002. № 1. С. 721.

49. Волошко Е. Экономико-экологические проблемы инноваций и функционирования техносферы. *Економіст*. 2004. № 6 (червень). С. 74–75.

50. Впровадження інновацій на промислових підприємствах. *Державний комітет статистики України* : офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

51. Гальчинський А. С. Становлення суспільства постінформаційної

цивілізації. К. : Вища школа, 1993. 352 с.

52. Геєць В. М. Взаємодія глобального та національного в сучасних умовах / Отв. ред. В. М. Геец, Д. С. Львов. *Проблемы экономики переходного общества*. Запорожье : ГУ «ЗИГМУ», 2004. С. 6–15.

53. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. М. : ГУ ВШЭ, 2006. 258 с.

54. Глобализация экономики и международный маркетинг : учеб. пособие для студ. днев. и заоч. формы обучения фак. маркетинга,торговли и тамож. дела / Е. М. Азарян [и др.]. – Донецк : [ДонНУЭТ], 2007. 308 с.

55. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект : Монография / Ю. В. Макогон, В. В. Дергачева, Е. А. Пашко, П. А. Фильянов; Донец. нац. ун-т, Донец. гос. ун-т экономики и торговли им. М. И.Туган-Барановского. Донецк : ДонНУ, 2006. 259 с.

56. Горська О. В. Типологія регіонів України за структурою економічного виробництва для цілей регулювання. *Регіональна економіка.* 2004. № 1. С. 90–98.

57. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : Учебник для вузов. М. : ВШЭ, 2000. 495 с.

58. Губенко П. Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку : Монографія. Харків : ХНАМГ, 2008. 295 с.

59. Дежина Н., Киселева В. «Тройная спираль» в инновационной системе России. *Вопросы экономики*. 2007. № 12. С. 123–135.

60. Денисюк В. Розвиток інноваційних територіальних структур як важливої складової Української інноваційної системи. *Економічний часопис*. 2003. № 7–8. С. 43–47.

61. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / за ред. З. С. Варналія. К. : НІСД, 2007. 768 с.

62. Державне агентство України з інвестицій та інновацій. URL: http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=180.

63. Державне управління: плани і проекти економічного розвитку :

Монографія / За заг. ред. О. Ю. Кучеренка, І. В. Запатріної. К. : ВІП, 2006. 624 с. С. 68.

64. Дзісь Г. Роль регіонів у становленні національної економіки України. *Економіка України*. 1999. № 10. С. 19–28.

65. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. К. : НІСД, 2010. 288 с.

66. Державне регулювання економіки : Підручник / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога; за ред. І. Михасюка. К. : Атіка, Ельга-Н, 2002.

67. Дик В. В. Методология формирования решений в экономических системах и инструментальные среды их поддержки. М. : Финансы и статистика, 2001. 356 с.

68. Дмитриева Т. Е. Рейтинговая оценка в межрегиональных и внутрирегиональных сопоставлениях (методический аспект). *Материалы Всероссийской научно-практической конференции Межрегиональные экономические сопоставления*. URL: http://www.sopssecretary.narod.ru/Konferencya.

69. Долішній М. Актуальні проблеми формування регіональної політики в Україні. *Регіональна економіка*. 1999. № 3. С. 7–18.

70. Долішній М. І. та ін. Проблеми територіального розвитку. Концептуальні підходи до створення польсько-українського єврорегіону «Сян» на основі узагальнення досвіду єврорегіонів на західному кордоні Польщі. *Регіональна економіка*. 2003. № 1. С. 69–82.

71. Долішній М. І. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми європейської інтеграції і транскордонної співпраці. Вип. XXIX. В 2-х т. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Львів–Луцьк : Ред.-вид. відд. «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2001. Т. 2. 470 с.

72. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX–XXI століть. Нові пріорітети. К. : Наукова думка, 2006. 511 с.

73. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність

підприємства [Текст] : навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.

74. Должанский И. З., ВоронинаА. А. Основы государственного регулирования потребительского рынка. *Вчені записки Харківського інституту управління*. 2010. № 28. С. 91–95.

75. Должанський І. З., Ягнюк І. М. Визначення сутності категорії «стратегія». *Економіка проблеми теорії та практики* : зб. наук. праць. Вип. 256. Т. III / [гол. ред. А. А. Покотілов]. Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. С. 452–459.

76. Должанський І. З., Ягнюк І. М. Сущность категории «стратегия»: экономический аспект. *Проблемы современности: наука, практика, методология* : монография. Донецк : Куприянов В. С., 2010. С. 353–365.

77. Дорошенко Л., Тищенко А. Методологические проблемы регулирования природоохранной деятельности. *Экономика Украины*. 1994. № 1. С. 63–68.

78. Дудкіна К. А. Кластери як форма ринкової централізації в умовах сучасних світо господарських відносин : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук 08.05.01 Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Київ, 2004.15 с.

79. Думка Н. Інтеграція засад сталого розвитку економіки / ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН, м. Київ, 2010. URL: http://conftiapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/integracija_zasad_stalogo_rozvitku_ekonomiki/4-1-0-645).

80. Єрохін С. А. Основні засади формування стратегії соціально-економічного розвитку України. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 12. С. 17–24.

81. Єпіфанов А. О., Сало І. Регіональна економіка : Навчальний посібник. К. : Наукова думка, 1999. 344 с.

82. Єрохін С. А. Основні засади формування стратегії соціально-економічного розвитку України. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 12. С.

17–24.

83. Європейська хартія місцевого самоврядування, 1985. URL: http: //zakon1.rada.gov.ua

84. Єгорова О. Щодо державної допомоги діяльності технопарків в Україні. Аналітична записка. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/705.

85. Егоров И. Ю. Наука и инновации в процессах социально-экономического развития. К. : ИВЦ Госкомстата Украины, 2006. С. 113–153.

86. Екологічний паспорт Сумської області : (наказ Мін. охорони навк. прир. серед. України) 2008. № 229. URL: http://www.menr.gov.ua/content/article/5991.

87. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : Монографія / О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін.; НАН України, Об'єднаний інститут економіки. К. : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. 540 с.

88. Економіка зарубіжних країн : Навч. посіб. для студ. екон. вузів і ф-тів / Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевский, Ю. В. Макогон, К. І. Ржепішевський, О. Л. Михайлюк; Одес. держ. екон. ун-т. О. : Астропринт, 2002. 352 с.

89. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія. К. : НІСД, 2009. 336 с.

90. Жовтин С. В. Методичні основи аналізу соціально-економічного розвитку регіону. *Вісник національного університету водного господарства та природокористування*. Ч. V. Вип. 4(28). С. 85–92.

91. Жаліло Я. А., Сменковський А. Ю. Концептуальні засади стратегії економічного протекціонізму. URL: http://www.niurr.gov.ua/ukr/publishing-/panorama1~2_2000/12_kz.htm.

92. Жихор О. Б. Соціально-економічний вимір розвитку науки і науково-технічної діяльності в регіонах України : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2008. 248 с.

93. Зміцнення потенціалу регіонів та шляхи подолання соціально-економічних диспропорцій регіонального розвитку: Матеріали «круглого

столу» / За ред. З. С. Варналія. К. : НІС, 2004. С. 22–24.

94. Закон України «Про наукові парки». *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2009. № 51. Ст. 757.

95. Закон України «Про основи національної безпеки». URL: http://www.nbuv.gov.ua/law/03_nbu.html.

96. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища». URL: http://zakon.rada.gov.ua.

97. Закон України «Про пріоритетні напрями розвиткунауки і техніки». *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2001. № 48. Ст. 253.

98. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні». *Офіційний вісник України*. 2003. № 7. С. 5–11.

99. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» (редакція від 31.03.2005 р.). URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=99114&ed=20050331. 103

100. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків». *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1999. № 40. Ст. 363.

101. Збірник матеріалів засідань міжнародної конференції «Місцевий та регіональний розвиток в Україні: виклики та можливості» 12-13 трав. 2005 р. К. : Європ. комісія, 2005. 93 с.

102. Звіт про конкурентоспроможність України 2009: Назустріч економічному зростанню та процвітанню / Фонд «Ефективне управління», 2009. 230 с.

103. Згуровський М. З. Сталий розвиток регіонів України. К. : НТУУ «КПІ», 2009. 197 с.

104. Земцова Л. В. Экологическтие инновации и устойчивое развитие. *Самоорганизация устойчивых целостностей в природе и обществе*. 2008. 201 с.

105. Зінов'єва І. С. Модель забезпечення виробничо-промислових структур капіталом. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 2. С. 210–218.

106. Жиц Г. И. Проблема развития инновационного комплекса региона. *Инновации*. 2003. № 9 (66). С. 24–27.

107. Жулавский А. Ю. Анализ экономического потенциала предприятия и его использования. *Вісник Сумського державного університету*. Серія «Економіка». №1 (85). 2006. С. 54–69.

108. Жулавский А. Ю. Экономические аспекты охраны природы на предприятии. К. : Об-во «Знание», 1986. 20 с.

109. Закон України «Податковий кодекс України» від 02.12.2010 р. № 2755-VI. *Голос України*. 2010. № 229. 4 грудня.

110. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України» від 02.12.2010 р. № 2756-VI. *Голос України*. 2010. № 229. 4 грудня.

111. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України» від 25.03.2005 р. № 2505-IV. *Урядовий кур'єр*. 2005. № 58. 31 березня.

112. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2004 рік» від 17.06.2004 р. № 1801-IV. *Урядовий кур'єр*. 2004. № 121. 01 липня.

113. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших законів України» від 12.01.2006 р. № 3333-IV. *Голос України*. 2006. № 21. 3 лютого.

114. Закон України «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 28.12.2007 р. № 107-VI. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=107-17.

115. Закон України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» від 26.12.2008 р. № 835-VI. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=835-17;

116. Закон України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» від 27.04.2010 р. № 2154-VI. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/la-

ws/main.cgi?nreg=2154-17.

117. Закон України «Про лізинг» № 723/97-ВР від 16.12.1997 р.

118. Иванченко В. В. Региональное экономическое программирование: трудный путь становлении. *ЭКО*. 2002. № 11. С. 130–135.

119. Інвестиційний паспорт місто Артемівськ. URL: http://artemrada.gov.ua/uk/economics/investment.

120. Інноваційна політика розвитку регіонів: теорія та практика формування, механізми реалізації: монографія / НАН України; Інститут регіональних досліджень. Л. : [Ін-т регіон. досліджень], 2009. 538 с.

121. Інформаційні технології як фактор суспільних перетворень в Україні : зб. аналіт. доп. / М. А. Ожеван, С. Л. Гнатюк, Т. О. Ісакова; за заг. ред. Д. В. Дубова. К. : НІСД, 2011. 96 с.

122. Іжа М. М. Система регіонального управління: світовий досвід і Україна :автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня д-ра політ. наук : спец. 23.00.02 / Інститут держави і права ім. В. М. Корецького. К.,2011. 36 с.

123. Україна в 2010 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : монографія / за заг. ред. А. В. Єрмолаєва. К. : НІСД, 2010. 528 с.

124. Уманець Т. В. Поняття суті управлінської категорії «регіон» та її типи в умовах трансформації структури господарства України. *Статистика України*. 2004. № 4. С. 83–90.

125. Умаханов М. И., Шахпазова Р. Д. Устойчивое развитие региона: модель, основные направления, концепція : монографія. М. : ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2006. 143 с.

126. Кальніченко Л., Медрул О. Реструктуризація підприємств в умовах становлення ринкового середовища. *Економіка України*. 2000. № 10. С. 27–30.

127. Канаєва М. О. Формування інноваційної інфраструктури в Україні : дис. … на здобуття наук. ст. к.е.н. К. : б.в., 2006. 226 с.

128. Каніщенко Н. Г. Кластеризація як чинник конкурентоспроможності національної економіки : автореферат дисертації на здобуття наукового

ступеня кандидата економічних наук. К. : КНУ, 2009. 22 с.

129. Карапейчик И. Н. Подходы к измерению инновационного потенциала промышленных предприятий. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 5. С. 101–110.

130. Карапетян С. С. Стоимость инвестиционного капитала и принципы его диверсификации. *Финансы и кредит*. 2007. № 21. С. 17–21.

131. Карпінська Г. В. Теоретичні і методичні засади реструктуризації та кластерізації підприємств : [монографія] / Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. Одеса, 2011. 202 с.

132. Касабова І. А. Структурна політика в Україні: шляхи вдосконалення та напрями подальших зрушень. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 3. С. 15–22.

133. Кваснюк Б. Є. Реалістичність і поступальність стратегії. *Урядовий кур'єр*. 2003. № 65. С. 6–7.

134. Кислый В. Н. и др. Экологизация управления предприятием : [моногр.]. Сумы : ВТД «Университетская книга», 2002. 232 с.

135. Китаев А. В. Анализ методических подходов к оценке техникоорганизационного уровня производства. *Вісник Сумського державного університету*. 2002. № 10 (43). С. 60–67.

136. Ковальова Ю. М. Кластер як нова форма організації та розвитку економіки / Дон. держ. унів. управл. конф. «Становление современной науки – 2007». URL: http://www.rusnauka.com/17_SSN_2007/Economics/22544.doc.htm.

137. Ковальчук Я. О. Формування цільового потенціалу регіонального будівельного кластеру [Текст] : автореферат. канд. екон. наук, спец. 08.00.05. Черкаси : МОН, молоді та спорту Укр. Черкаський держ. технологічний ун-т, 2012. 20 с.

138. Колодинський С. Б., Маєвська О. О. Інноваційні кластери, як базис структурної трансформації регіонів. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2011. Спецвипуск 33 (серія економічна). Ч. 2. С. 108–112.

139. Конкурентоспроможність економіки України: місце України в

основних світових рейтингах. *Аналітична записка Департаменту макроекономіки Міністерства економіки України*. К., 2008. 94 с. URL: http://www.me.kmu.gov.ua.Zapiska_GIK_2008_2009.rar.

140. Коновал О. І. Оцінка ефективності використання основного і оборотного капіталу в сільськогосподарських підприємствах столичного регіону. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес : Збірник наукових праць. 2011. Вип. 168. Ч. І. URL: http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nvnau_ea-mb/2011_168_1/11koi.pdf.

141. Конституційний договір між Верховною Радою України та Президентом України про основні засади організації та функціонування державної влади і місцевого самоврядування в Україні на період до прийняття нової Конституції України від 08.06.1995 р. № 1к/95-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1995. № 18. Ст. 133.

142. Концептуальні засади науково-технічного розвитку. Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2002. 172 с.

143. Концепція державної регіональної політики. Указ Президента України від 25 травня 2000 року. К. : Преса, 2001. 49 с.

144. Краснова В. В., ТОфан А. Л. Использования системного подхода в выявлении факторов регионального развития. *Вісник Хмельницького національного університету* : Зб. наук. праць. Ч. 2. Том 3(71). Хмельницький : ХНУ, 2005. С. 135–139.

145. Краснова В. В., Радченко В. І. Глобалізація економіки та її вплив на державне регулювання іноземних інвестиційних потоків на рівні територій України. *Вісник Тернопільської академії народного господарства*. Тернопіль : Економічна думка. № 15. Ч. 3, 2000. С. 113–117.

146. Краснова В. В. Управление промышленным комплексом в условиях транзитивной экономики : монография. Донецк : ДонНУ, 2002. 256 с.

147. Керецман В. Ю. Державне регулювання регіонального розвитку : теоретичні аспекти : монографія. К. : Вид-во УАДУ, 2002. 188 с.

148. Кирчата І. М., Поясник Г. В. Управління конкурентоспроможністю підприєтва в глобальному середовищі : Монографія. Харків : ХНАДУ, 2009. 160 с.

149. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. Б. Є. Кваснюка. К. : Фенікс, 2005. 582 с.

150. Кононенко П. И. Стратегическое программно-целевое управление производственно-хозяйственной системой. Обобщение и практические рекомендации / под ред.. В. А. Трайнева. М. : Изд. корпорация «Дашков и К», 2003. 272 с.

151. Кононов Д. А., Косяченко С. А., Кульба В. В. Модели и методы анализа сценариев развития социально-экономических систем в АСУ ЧС. *Автоматика и телемеханика*. 1999. № 9. С. 81–93.

152. Конопльова І. О. Транскордонне співробітництво як інструмент підвищення ефективності управління економічними процесами прикордонного регіону в контексті вступу Україниів ЄС. *Вісник національного університету «ЛьвівськаПолітехніка»*. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 599. С. 242–249.

153. Конопльова І. О. Теоретико-методологічні засади управління економічними процесами регіону. *Формування ринкових відносин в Україні* : Збірник наукових праць. 2007. № 12 (79). С. 96–102.

154. Конопльова І. О. Електронне управління як інструмент залучення громадськості до управління економічними процесами. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія «Економіка». 2007. № 24. С. 113–118.

155. Конопльова І. О., Папп В. В. Організаційно-економічний механізм інституційного забезпечення управління економікою: державний та регіональний аспект. *Економіст*. 2008. № 6. С.46–51.

156. Концептуальні засади науково-технічного розвитку регіону / Редкол.: О. І. Амоша, А. М. Близнюк, М. Г. Чумаченко, В. П. Шевченко, В. Ф. Янукович; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2002. 172 с.

157. Кузьменко Л. М. Методологічні основи управління розвитком

економіки регіону : Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.02.03 / ІЕП НАН України. Донецьк, 2004. 30 с.

158. Кузьменко Л. М. Инфраструктурный комплекс региона в реформируемой экономике. *Економіка промисловості*. 2003. № 3. С. 44–50.

159. Кузьменко Л. М. Потенциал региона на этапе трансформационных преобразований. *Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины*. Донецьк : ІЕП НАН України, 1999. Т. 1 С. 19–25.

160. Лебединська О. Ю., Черкаська В. В. Нова парадигма регіонального розвитку України. *Управління сучасним містом* : щоміс. наук.-прак. журнал. 2011. № 1-4/1-12 (41–44). С. 59–64.

161. Лебединська О. Ю., Черкаська В. В. Інноваційні підходи щодо державної регіональної політики в Україні. *Ефективність державного управління* : зб. наук. праць. Львів, 2012. Вип. 31. С. 219–225.

162. Леонідов І. Л. Теоретичні основи ефективності стратегічного планування : дис. … канд. ек. н.: 08.01.01. Національна металургійна академія України. Дніпропетровськ, 2004. 217 с.

163. Лісова П. Впровадження програмно-цільового методу формування бюджетів. *Фінанси України*. 2004. № 6. С. 23–29.

164. Лысенко Ю. Г. и др. Экономическая кібернетика : Учебное пособие / Донецкий государственный университет. Донецк : ДонГУ, ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. 516 с.

165. Лук’яненко А. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : Монографія. У 2-х т. К. : КНЕУ, 2006. 592 с.

166. Мазур А. Методичні аспекти становлення та розвитку регіональної економіки. *Економіка України*. 2000. № 3. С. 93–96.

167. Максименко С. Пріоритети регіональної політики. *Урядовий кур’єр*. 1999. 28 верес. С. 6.

168. Малий бізнес міст і районів Донецької області у 2010 році: експрес випуск від 30.06.2011 р. № 04/3–14/175 [Текст] / Головне управління

статистики у Донецькій області. Донецьк, 2011. 7 с.

169. Мазур А. Г. Управління в регіональних економічних системах: теорія, методологія і практика. Вінниця : ТОВ «Консол», 2003. 408 с.

170. Мамутов В. К. и др. Проблемы создания свободной экономической зоны в Донецкой области. Донецк : ИЭП АН Украины, 1991. С. 42.

171. Мамутов В. К. Распределение компетенции и ответственности между центром и регіонами. *Социально-экономические аспекты промышленной политики: теоретические аспекты регионального развития и модели инновационного развития территорий*. Донецк : ИЭП НАН Украины. 2002. Т. 1. С. 5–10.

172. Масловська Л. Теоретико-методологічний підхід до оцінки пропорційності і збалансованості регіонального розвитку України. *Регіональна економіка*. 2005. № 1. С. 90–95.

173. Масловська Л. Ц. Сталий розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... доктора екон. наук: 08.10.01 / РППС України. НАНУ. К., 2003. 414 с.

174. Мельник А. Экономические аспекты сотрудничества Украины со странами ЦВЕ в условиях формирования новой восточной границы ЕС. *Регионално-икномическо сотрудничество и интеграция на спражете от югоизточна Европа* : Сб. научн. трудов. Болгария, Свиштов, 2002. С. 41–48.

175. Мельник А. Муніципальні утворення: методичні засади управління та ресурсного забезпечення. *Вісник економічної науки України*. 2005. № 2(8). С. 133–140.

176. Мельник А. Проблема формування нової моделі управління розвитком регіону та базових територіальних спільнот в умовах адміністративно-територіальної реформи. *Вісник ТНЕУ*. Тернопіль : Екон. думка, 2008. № 1. С. 128–139.

177. Мельник А., Макара О. Механізм формування соціально орієнтованої національної економіки в розвинутих країнах. *Журнал європейської економіки*. 2010. № 4. С. 420–441.

178. Мельник А., Чикало І. Управління ресурсоємністю національної економіки в контексті підвищення її конкурентоспроможності: теоретико-методологічний аспект. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. Тернопіль, 2009. Вип. 2. С. 7–22.

179. Мельник А. Ф. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення. Тернопіль : Економічна думка, 2003. 608 с.

180. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. М. : Дело, 1992. 702 с.

181. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 29.07.2002 р. № 224. *Управління сучасним містом*. 2003. № 4–6. С. 156–169.

182. Методика визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів / Постанова Кабінету Міністрів України від 4.01.2004 р. URL: www.rada.gov.ua.

183. Мікула Н. Теоретико-методологічні та практичні аспекти функціонування євро регіонів. *Регіональна економіка*. 2004. № 4. С. 53–63.

184. Мінченко М. В., Чижів Л. П., Фролкин А. В. Планування та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів : Підручник. Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. 442 с.

185. Міжрегіональна економічна інтеграція в Україні: теоретико-методологічні засади дослідження і механізм регулювання [Текст] : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.05 / Сторонянська І. З. ; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. Л., 2010. 40 с.

186. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування = Models and methods of social and economic forecasting : Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов, Н. А. Дубровіна; Харк. нац. екон. ун-т. Х. : ВД «Інжек», 2005. 394 с.

187. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво :

монографія.Л. : ІРД НАН України, 2004. 395 с.

188. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс [Текст] / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб. : Питер, 2001. 688 с.

189. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування. К. : Видавництво Олексія Капусти, 2008. 412 с.

190. Невелєв О. М., Данилишин Б. М. Сталий розвиток регіону: стратегічні напрями та механізми : монограф. К. : 2002. 127 с.

191. Негрич М. М. Вплив ситуаційного управління при формуванні пакету прямих інвестицій і проектів в будівництво. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2015. № 8. URL: http:// www.dy.nayka.com.ua.

192. Негрич М. М. Теоретичні аспекти державного регулювання розвитку будівельної сфери в Україні. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління* : зб. наук. пр. 2016. № 2. С. 165–170.

193. Некрасов Н. Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы : учебн. М. : Экономика, 1975. 317 с.

194. Нижник Н. Р. Системний підхід в організації державного управління : навч. посіб. К. : Вид-во УАДУ, 1998. 159 с.

195. Новый экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. 2-е изд., доп. М. : Институт новой экономики, 2007. 1088 с.

196. Изтелеутов Б. И. Региональный хозяйственный механизм: формирование, функционирование, моделирование : монография. М. : Экономика, 1992. 128 с.

197. Йохансен Л. Очерки макроэкономического планирования : монография. М. : Прогресс, 1982. 395 с.

198. Оболенський О. Ю. Організаційний механізм регулювання економіки : Автореф. дис.а... д-ра екон. наук: 08.02.03 / НАН України; Інститут економіки промисловості. Донецьк, 2001. 33 с.

199. Осипенко Р. Теоретико-методологічні засади удосконалення програмно-цільового методу планування видатків бюджету. *Фінанси України*, 2004. № 6. С. 36–41.

200. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інструкційне забезпечення / За ред. А. Ф. Мельник. Тернопіль : Екон. думка, 2003. 608 с.

201. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика : [Монографія] / А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський. Тернопіль : Екон. думка, 2007. 475 с.

202. Павловський М. А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія): монографія. К. : Техніка, 2001. 312 с.

203. Панухник О. Регіональні програми як інструмент забезпечення стандарту життя населення. *Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України*. 2001. № 5. С. 38–43.

204. Пахомов С. Ю. Актуальная необходимость установления барьеров для защиты экономики постсоциалистических стран от конкурентных преимуществ взаимодействующих с ними транснациональных корпораций : збірник наукових праць / Відп. ред. В. Є. Новицький. К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2002. Вип. 34. С. 201–207.

205. Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі : Монографія. К. : Україна, 1997. 237 с.

206. Пахомов Ю.Н., Крымский С. Б., Павленко Ю. В. Пути и перепутья современной цивилизации : моногр. К. : Благотворительный Фонд содействия развитию гуманитарных и экономических наук «Международный деловой центр», 1998. 432 с.

207. Пашута М. Т. Прогнозування та програмування економічного і соціального розвитку : Навч. посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 408 с.

208. Перспективи та умови роботи довгострокового економічного розвитку України / В. М. Геєць. *Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. Україна в XXI ст.: концеп. та моделі екон. розв*. : Щорічник наук. пр. 2001. Вип. 23. С. 8–12.

209. Перспективы развития мировой экономики: Замедление роста, увеличение рисков. 2011. Сентябрь. URL: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2011/02/pdf/textr.pdf

210. Петросов А. А. Стратегическое планирование и прогнозирование : учеб. Пособие. М., 2001. 464 с.

211. Планування та прогнозування в умовах ринку : навчальний посібник / під ред. д.ф.н., проф. В. Г. Воронкової. К. : ВД «Професіонал», 2006. 608 с.

212. Поклонський Ф. Ю., Дунаєва В. В. Державна інноваційна політика та інноваційний розвиток регіону [Текст]. *Держава та регіони*. Серія: Державне управління : наук.-вироб. журн. 2011. № 2. С. 136–140.

213. Поклонський Ф. Ю., Дунаєва В. В. Систематизація проблем державного регулювання інноваційної діяльності в науково-технічній сфері. *Теорія та практика державного управління* : наук.-вироб. журн. 2011. № 2(33). С. 112–116.

214. Поповкін В. А. До концепції державної регіональної економічної політики : монографія. К. : НІСД, 1995. С. 58.

215. Поповкін В. А. Регіонально-цілісний підхід в економіці : монографія. К. : Наук. думка, 1993. 220 с.

216. Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік: закон України від 20.05.2010 р. № 2278-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 33. Ст. 470.

217. Про державне стратегічне планування : проект закону від 03.11.2011 р. № 9407. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua.

218. Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»: закон України від 21.10.2010 р. № 2623-VI. *Офіційний вісник України*. 2010. № 87. Ст. 3071.

219. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві : монографія / А. Ф. Мельник, О. В. Длугопольський. Тернопіль : Екон. думка, 2008. 240 с.

220. Райзберг Б. Т., Лобко А. Г. Программно-целевое планирование и управление. М. : ИНФРА-М, 2002. 428 с.

221. Регіональна політика в країнах Європи : Уроки для України / Центр Ін-ту Схід-Захід ; за ред. С. Максименка. К. : Логос, 2000. 171 с.

222. Региональная политика в странах Запада. *Экономика и управление в зарубежных странах* : Информ. бюл. 2003. № 9. С. 13–22.

223. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / за ред. З.С. Варналія. К. : Знання України, 2005. 498 с.

224. Регіональний розвиток України: проблеми інтеграції та конвергенції [Текст] : монографія / І. Сторонянська ; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. Л. : [б. в.], 2010. 324 с.

225. Романюк С. А. Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості: регіон. дослідж. : монографія. К. : Вид-во УАДУ, 2001. 112 с.

226. Сайт Державного комітету статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.

227. Сайт ООН, ЮНКТАД. URL: www.unctad.org.

228. Садєков А. А., Гусєва О. Ю. Стратегічне управління підприємством. Управління змінами : навч.посіб. для студ.спец. 8.050107, 7.050107 ден. і заоч. форм навчання. Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. 414 с.

229. Соловьев В. С. Стратегический менеджмент : учебник. Ростов-на-Дону : Феникс; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. 448 с.

230. Сологуб О. П. Регіональна економіка: потенціал і продуктивність : навч. посіб. К. : Науковий світ, 1999. 127 с.

231. Социально-экономические проблемы информационного общества : Моногр. / В. М. Геец, В. Г. Кремень, В. П. Семиноженко, Л. Г. Мельник, А. А. Чухно; Ред.: Мельник. Сумы : Университет. кн., 2005. 430 с.

232. Статистична база даних Державного комітету статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.

233. Статистична база даних Євростату. URL:

http://europa.eu.int/comm/eurostat/.

234. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком : навч. посіб. К. : Вища шк., 2000. 223 с.

235. Стратегический менеджмент : учебник / Кэмпбел Д., Стоунхаус Дж., Хьюстон Б. М. : ООО «Изд-во «Прометей», 2003. 336 с.

236. Стратегічний і соціальний розвиток Донецької області на період до 2015 р. затверджено Рішенням обласної ради від 23.03.2007 № 5/8-158.

237. Стратегический процесс : учебник / Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. СПб. : Питер, 2001. С. 149.

238. Стратегическое планирование : учебник / под ред. Е. А. Уткина. М.: ТАНДЕМ, 1999. 440 с.

239. Стратегічний і соціальний розвиток України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. С. 323–324.

240. Стратегическое планирование : учебное пособие / под ред. А. Н. Петрова. СПб. : Знание, ГУЭФ, 2004. 200 с.

241. Стеценко Т. О. Аналіз регіональної економіки : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2002. 116 с.

242. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар : пер. з англ. К. : Вид. дім «КМ Академія», 2003. 252 с.

243. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості : збірник матеріалів «круглого столу» / за ред. С. О. Білої. К. : НІСД, 2011. 88 с.

244. Студенніков І., Ткаченко В. Інституційна інфраструктура регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і проблеми формування. Економічний часопис – XXI. 2005. № 9–10. С. 36–40.

245. Сторонянська І. З. Міжрегіональна інтеграція України: основні протиріччя та завдання державної політики. Економіка і право, 2008. № 1(20). С. 80–83.

246. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей : Монографія / За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка,

В. І. Чужикова. К. : КНЕУ, 2007. 544 с.

247. Економічна стратегія підприємств в умовах конкурентного середовища : Автореф. дис. ... д-ра екон. наук / О. О. Шубін; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2004. 32 с.

248. Трансформаційні процеси економіки України в регіональному вимірі : монографія / за ред. проф. Школи І. М. Чернівці : Книги – ХХ, 2004. 360 с.

249. Трансформація структури господарства України: регіональний аспект / За редакцією Г. В. Балабанова, В. П. Нагірної, О. М. Нижник. К. : Міленіум, 2003. 404 с.

250. Твердохлебов Н. И. Сравнительная оценка страновых рисков Украины и стран СНГ. Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. 2009. № 2. Т. 22(61). С. 341–344.

251. Тренев Н. Н. Стратегическое управление [Текст] : учеб. пособие для вузов. М. : ПРИОР, 2002. 288 с.

252. Усаченко О.О. Світовий досвід державної оборонно-промислової політики в країнах в період трансформації. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2018. № 11. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1473.

253. Усаченко О.О. Формування державної політики оборонної промисловості по відношенню до оборонної галузі України. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2018. № 12. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1471.

254. Усаченко О.О. Сутність та елементна структура оборонної промисловості України. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 16. С. 88 – 91.

255. Усаченко О.О. Державна цільова програма структурного реформування оборонної промисловості України. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 2. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1475

256. Усаченко О.О. Державне регулювання процесів структурного

реформування оборонної промисловості. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 5. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1477

257. Усаченко О.О. Досвід державного регулювання реформування оборонно-промислового комплексу США та ЄС. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 7. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1469

258. Усаченко О.О. Особливості регулювання адміністративно-правових відносин у сфері оборонної промисловості. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 17. С. 49 – 53.

259. Усаченко О.О. Інструменти державного регулювання оборонної промисловості. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 18. С. 86 – 90.

260. Усаченко О.О. Особливості взаємовідносин між учасниками виконання державного оборонного замовлення. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 19. С. 52 – 55.

261. Усаченко О.О. Державне регулювання розвитку озброєння та військової техніки України // Вісник національного університету цивільного захисту України. Серія "Державне управління". Збірник наукових праць. – 2019. - Випуск 2 (11). - С. 247-254.

262. Усаченко О.О. Регулювання державою виконання оборонного замовлення // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління. Т. 30 (69). № 4. 2019. С. 122-127.

263. Усаченко О.О. Організація нормативно-правового регулювання розвитку оборонної промисловості // Публічне управління та митне адміністрування. 2019. № 3 (22). С. 131-136.

264. Усаченко О.О. Формування системи фінансових відносин в сфері оборонної промисловості // Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 21. С. 96 – 98.

265. Усаченко О.О. Програма реформування та розвитку оборонної промисловості України // Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 22. С. 79 – 83.

266. Усаченко О.О. Особливості реструктуризації і конверсії оборонної

промисловості України. Публічне управління та митне адміністрування. 2019. № 4 (23). С. 102-108.

267. Усаченко О.О. Державне регулювання програмного планування розвитку оборонної промисловості України. Держава та регіони Серія: Державне управління. 2019. № 3 (67). С. 140-144.

268. Усаченко О.О. Організаційно-управлінські механізми регулювання державного оборонного замовлення. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління. Т. 30 (69). № 6. 2019. С. 85-88.

269. Усаченко О.О. Державні методи стимулювання інноваційних процесів розвитку оборонної промисловості. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 1. С. 126 – 129.

270. Усаченко О.О. Особливості формування державного оборонного замовлення в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 2. С. 95 – 98.

271. Усаченко О.О. Програмно – цільовий метод планування державного оборонного замовлення. Вісник національного університету цивільного захисту України. Серія "Державне управління". Збірник наукових праць. 2020. Вип. 1 (12). С. 388-395.

272. Уткин Э. А. Курс менеджмента [Текст] : учебник для вузов. М. : Зерцало, 2000. 448 с.

273. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент [Текст]. М. : Маркетинг, 2002. 892 с.

274. Чужиков В. І. Регіональний розвиток у європейському спільному економічному просторі (динамізація та структурні зміни) : дис. ... доктора екон. наук: 08.05.01 / Київський національний економічний університет. К., 2003. 410 с.

275. Хасаев Г. Р., Цыбатов В. А. Технология прогнозирования регионального развития: опыт разработки и использования. *Проблемы прогнозирования*. 2002. № 3. С. 64–82.

276. Хасси Д. Стратегия и планирование. СПб. : Питер, 2001. 384 с. С. 9. URL : http://www.e-xecutive.ru.

277. Халецька А. А. Завдання державного регулювання щодо розвитку системи соціального захисту населення в Україні. *Державне управління та місцеве самоврядування* [Наук. вісн. Акад. муніц. упр.]. К. : Видавничо-поліграфічний центр АМУ. 2009. Вип. 1(7). С. 83–89. (Серія «Управління»).

278. Халецька А. А. Приоритетні цілі державного регулювання щодо удосконалення системи установ соціального захисту населення в умовах макроекономічної нерівноваги. *Державне управління та місцеве самоврядування* [Наук. вісн. Акад. муніц. упр.]. К. : Видавничо-поліграфічний центр АМУ. 2009. Вип. 4(10). С. 197–205. (Серія «Управління»).

279. Халецька А. А. Проблеми регіонально-економічного розвитку підприємництва в умовах макроекономічної нерівноваги. *Соціальні аспекти державного управління* [зб. наук. пр. Донецького державного університету управління]. Донецьк : ДонДУУ, 2009. Т. Х. Вип. 115. С. 82−86. (Серія «Державне управління»).

280. Хвесик М. А., Горбач Л. М. та ін. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Волинської області) : монографія. К. : Кондор, 2004. 376 с.

281. Хохлова О. А. Методологические вопроси оценки уровня социально-экономического развития региона. *Вопросы статистики*. 2005. № 1. С. 58–65.

282. Шаров Ю. П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти. К. : Вид-во УАДУ, 2001. 302 с.

283. Шевченко О. О. Вплив євроінтеграційного курсу України на стан і перспективи інноваційного розвитку національної економіки. *Актуальні проблеми економіки.* 2009. № 5(95). С. 110–119.

284. Шпарага Т. І., Гладкий О. В. Сучасні наукові концепції регіональної політики та менеджменту в Україні в контексті глобалізаційних та інтеграційних процесів. *Освіта, менеджмент і бізнес: світовий вимір*.

№ 2/2011. С. 56–63.

285. Широканова Д. Факторы повышения конкурентоспособности экономики Беларуси в современных условиях: теоретико-методологические подходы в программных документах. *Журнал международного права и международных отношений*. 2006. № 2. URL: http://www.evolutio.info.

286. Шубін О. О., Алишев О. . Формування стратегій розвитку коксохімічного підприємства на основі маркетингового підходу. *Вісник ДонДУЕТ*. Сер.: Економічні науки. 2003. № 4(20). С. 56–64.

287. Шубін О. Стратегічне управління як основна частина системи менеджменту підприємства. *Журнал європейської економіки*. № 4. 2003. С. 470.

288. Чернега О. Б., Білозубенко В. С., Гохберг О. Ю. Інноваційна політика міжнародних корпорацій : навч. посібник. Донецьк : ДонДУЕТ, 2004. 207 с.

289. Чернега О. Б. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств (організацій) [Текст]: навч. посібник. Львів : «Магнолія 2006», 2009. 251 с.

290. Чернега О. Б., Семенов А. А., Белозубенко В. С. Международные стратегии экономического развития : учеб. Пособие. 2-е изд., обновл. и доп. Донецк : ДонНУЭТ, 2009. 522 с.

291. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : монографія. К. : КНЕУ, 2008. 272 с.

292. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика: Монография / Тищенко А. Н., Кизим Н. А., Кубах А. И., Давыскиба Е. В. Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. 176 с.

293. Яремко Л. А. Глобальна конкурентоспроможність регіону: джерела конкурентних переваг. *Регіональна економіка*. 2009. № 1(51). С. 51–58.

294. Act LXV of 1990 On Local Governments. *Hungary Local Government Law,* 1990.

295. Alfaro, L. Chanda, A. Kalemli-Ozcan S., and SelinSayek. FDI Spillovers, Financial Markets, and Economic Development. *IMF Working Paper*, September

2003.

296. A world in flux: Country Risk. *Euromoney*. 2009. September. P. 116–123.

297. Armstrong H. Regional economics and policy, / Armstrong H. and Taylor J. Harvester Wheatsheaf, New York, 1993.

298. Barnekov T., Boyle R., Rich D. Privatism and Urban Policy in Britain and the United States. Oxford, 1989.

299. Bousquet F., Fayard A. Road infrastructure concession practice in Europe. No 675, Policy Research Working Paper Series from The World Bank. URL: http://econpapers.repec.org/paper/wbkwbrwps/2675.htm.

300. Browne T., Geiger T. The Executive Opinion Survey: Capturing the Views of the Business Community. URL: http://www.weforum.org/pdf/GCR09/Report/Part1/Chapter1.2_The Executive Opinion Survey.pdf.

301. Carlson B. Flexible Technology and Industrial Structure in the US / B. Carlson , T. Erol. *Small Business Economics*. 2004. Vol. 6. № 3. 142 p.

302. Cooke P. Municipal Enterprise, Growth Coalitions, and Social Justice. *Local Economy,* 1988. No 3.

303. Crimsey D. and Lewis M. K. The Governance of Contractual Relationships in Public Private Partnerships. *Journal of Corporate Citizenship*. 2004. Issue 15, Autumn. P. 91–109.

304. Dearorff A. Rich and Poor Countries in Neoclassical Trade and Grown. *The Economic Journal*. 2001. Vol. 111. № 470. April 2001. 407 p.

305. De Palma A., Leruth L., Prunier G. Towards a Principal Agent Based Typology of Risks in PublicPrivate Partnerships. *IMF Working Paper* WP/09/177, International Monetary Fund. URL: http://ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/09177.html.

306. Delmon Jeffrey. Understanding Options for Public-Private Partnerships in Infrastructure, Sorting out the forest from the trees: BOT, DBFO, DCMF, concession, lease… *The World Bank, Finance Economics & Urban Department*, Finance and Guarantees Unit, January 2010.

307. Determinants of public-private partnership in infrastructure / IMF inst., prep. by Mona Hammami (et al). Washington : International Monetary Fund, 2006. 7 p.

308. Directive 2004/17/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors EUR–Lex. URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32004L0017:EN:NOT.

309. Enlargement of the European Union. URL: http://e n . w i k i p e d i a . o r g / w i k i // Enlargement_of_the_European_Union.

310. Etzkowitz H. The triple helix: university-industrygovernment innovation in action. New York; London : Rout lodge, 2008. 164 p.

311. Feldman M. Small Firm Innovative Success: External Resources and Barriers, United States Small Business Administration. *Small Business Research Summary*. September. 1997. P. 223–229.

312. Gerrard Michael B., Public-Private Partnerships. *Finance and development*. September 2001. Volume 38. No 3. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/09/gerrard.htm#author.

313. The Global Competitiveness Report. URL: www.gcr.weforum.org.

314. Castells G., Hall R. The Shifting Importance of Regions, Nation-states and the European Union. In: *The New Division of Labour: Emerging Forms of Work Organization in International Perspective*. Berlin – New York, 1995. P. 5–18.

315. Cheru F. Transforming our common future: the local dimensions of global reform. *Review of International Political Economy*. 2000. Summer. P. 357.

316. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament «Eastern Partnership». Brussels, 3.12.2008. COM(2008) 823 final.

317. Regionale Cluster in Europa / Kapitel 3 – Statistische Erfassung regionaler Cluster in Europa. *Beobachtungsnetz der europaeischen KMU*. 2002. № 3; Im Auftrag der Gemeinschaften von KPMG Special Services und EIM. *Business & Policy Research, Niederlande im Zusammenarbeit mit ENSR und Intomart*, 2002. S. 27.

318. L. M. MacLenan Regional Planning in France. *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 13, Supplement: Papers on Region Development. (1965), pp. 62–75.

319. Managing public expenditures. A reference book for transition countries / ed. by R. Allen and D. Tommasi. The sigma program, oecd 2001. 151 p.

320. Negrych M. M. Controlling as a part of anefficient system of state regulation of investment and construction sector in Ukraine. *Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum*. 2016. № 19(32). P. 80–84.

321. Usachenko O. Organizational-legal mechanism of state regulation of development of defense industry. Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum. Praha, Publishing house Education and Science. 2019. № 6 (58). P. 69-67.

322. Usachenko O. State regulation of the efficiency of functioning of the state defense order. News of science and education. Sheffield, Science and education LTD. 2019. № 3 (64). P. 34-41.

323. Usachenko O. Administrative and financial mechanism of state regulation of the defense industry development. Nauka i studia. Przemyśl, Nauka i studia2019. № 8 (197) 2019. P. 26-32.

324. Usachenko O. Formation of a software - target approach to planning a state defense order. Оралдың ғылым жаршысы. Қазақстан, ЖШС «Уралнаучкнига». 2019. № 2 (173) . P. 26-33.

ДОДАТКИ

Додаток А
Список публікацій здобувача за темою дисертації та відомості про апробацію результатів дисертації

Монографія

1. Усаченко О.О. Механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості України: методологія та практика. Монографія. Київ: Освіта України, 2020. 440 с.

Статті у наукових фахових виданнях

2. Усаченко О.О. Світовий досвід державної оборонно-промислової політики в країнах в період трансформації. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2018. № 11. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1473.

3. Усаченко О.О. Формування державної політики оборонної промисловості по відношенню до оборонної галузі України. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2018. № 12. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1471.

4. Усаченко О.О. Сутність та елементна структура оборонної промисловості України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 16. С. 88 – 91.

5. Усаченко О.О. Державна цільова програма структурного реформування оборонної промисловості України. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2019. № 2. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1475.

6. Усаченко О.О. Державне регулювання процесів структурного реформування оборонної промисловості. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2019. № 5. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1477.

7. Усаченко О.О. Досвід державного регулювання реформування оборонно-промислового комплексу США та ЄС. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2019. № 7. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1469.

8. Усаченко О.О. Особливості регулювання адміністративно-правових відносин у сфері оборонної промисловості. *Інвестиції: практика та досвід.* 2019. № 17. С. 49 – 53.

9. Усаченко О.О. Інструменти державного регулювання оборонної промисловості. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 18. С. 86 – 90.

10. Усаченко О.О. Особливості взаємовідносин між учасниками виконання державного оборонного замовлення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 19. С. 52 – 55.

11. Усаченко О.О. Державне регулювання розвитку озброєння та військової техніки України // *Вісник національного університету цивільного захисту України. Серія "Державне управління".* Збірник наукових праць. 2019. Випуск 2 (11). С. 247-254.

12. Усаченко О.О. Регулювання державою виконання оборонного замовлення // *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління*. Т. 30 (69). № 4. 2019. С. 122-127.

13. Усаченко О.О. Організація нормативно-правового регулювання розвитку оборонної промисловості // *Публічне управління та митне адміністрування.* 2019. № 3 (22). С. 131-136.

14. Усаченко О.О. Формування системи фінансових відносин в сфері оборонної промисловості // *Інвестиції: практика та досвід.* 2019. № 21. С. 96 – 98.

15. Усаченко О.О. Програма реформування та розвитку оборонної промисловості України // *Інвестиції: практика та досвід.* 2019. № 22. С. 79 – 83.

16. Усаченко О.О. Особливості реструктуризації і конверсії оборонної промисловості України. *Публічне управління та митне адміністрування.* 2019. № 4 (23). С. 102-108.

17. Усаченко О.О. Державне регулювання програмного планування розвитку оборонної промисловості України. *Держава та регіони Серія: Державне управління.* 2019. № 3 (67). С. 140-144.

18. Усаченко О.О. Організаційно-управлінські механізми регулювання державного оборонного замовлення. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління.* Т. 30 (69). № 6. 2019. С. 85-88.

19. Усаченко О.О. Державні методи стимулювання інноваційних процесів розвитку оборонної промисловості. *Інвестиції: практика та досвід.* 2020. № 1. С. 126 – 129.

20. Усаченко О.О. Особливості формування державного оборонного замовлення в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 2. С. 95 – 98.

21. Усаченко О.О. Програмно – цільовий метод планування державного оборонного замовлення. *Вісник національного університету цивільного захисту України. Серія "Державне управління".* Збірник наукових праць. 2020. Вип. 1 (12). С. 404-411.

22. Усаченко О.О., Родченко Л.М., Родченко І.Ю. Особливості фінансування інноваційної діяльності оборонної промисловості. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2020. № 6. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/6_2020/56.pdf. *Особистий внесок: визначено особливості реалізації інновацій в оборонній промисловості.*

23. Усаченко О.О., Родченко Л.М., Родченко І.Ю. Антикризове управління підприємствами воєнно-промислового комплексу України. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2020. № 9. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/9_2020/59.pdf. *Особистий внесок: визначено державні заходи підтимки підприємств оборонної промисловості.*

24. Усаченко О.О., Родченко Л.М., Родченко І.Ю. Система управління воєнно-промисловим потенціалом країни. *Інвестиції: практика та досвід.* 2021. № 18. С. 49 – 53. *Особистий внесок: обґрунтовано напрями державної політики в воєнно-промисловому комплексі.*

25. Усаченко О.О., Родченко Л.М., Родченко І.Ю. Управління інноваційною складовою оборонно-промислового комплексу. Вісник Національного університету цивільного захисту України **:** зб. наук. пр. - Х. :

Вид-во НУЦЗУ, 2021. Вип. 2 (15). С. 203-209. (Серія "Державне управління"). *Особистий внесок: визначено особливості інноваційної державної політики в оборонній промисловості.*

26. Усаченко О.О., Родченко Л.М., Родченко І.Ю. Особливості економічних відносин у воєнно-промисловому комплексі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 19. 51 – 55. *Особистий внесок: обґрунтовано напрями реалізації економічних відносин у воєнно-промисловому комплексі*.

Статті за кордоном

27. Usachenko O. Organizational-legal mechanism of state regulation of development of defense industry. *Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum.* Praha, Publishing house Education and Science. 2019. № 6 (58). P. 69-67.

28. Usachenko O. State regulation of the efficiency of functioning of the state defense order. *News of science and education*. Sheffield, Science and education LTD. 2019. № 3 (64). P. 34-41.

29. Usachenko O. Administrative and financial mechanism of state regulation of the defense industry development. *Nauka i studia*. Przemyśl, Nauka i studia2019. № 8 (197) 2019. P. 26-32.

30. Usachenko O. Formation of a software - target approach to planning a state defense order. *Оралдың ғылым жаршысы*. Қазақстан, ЖШС «Уралнаучкнига». 2019. № 2 (173) . P. 26-33.

Статті, опубліковані у періодичних виданнях, включених до категорії «А» Переліку наукових фахових видань України та у закордонних виданнях, проіндексованих у базах даних Web of Science Core Collection та/або Scopus

31. The Legal Mechanisms for Information Security in the context of Digitalization. Bondarenko, S., Makeieva, O., Usachenko, O., Veklych, V., Arifkhodzhaieva, T., Lernyk, S. *Journal of Information Technology Management*, 2022, 14, pp. 25–58. https://doi.org/ 10.22059/jitm.2022.88868. **Scopus.** *Особистий внесок: обґрунтовано концептуальні напрями державного регулювання розвитку оборонної промисловості.*

32. Models and Methods for Improving Performance of Wireless Computer Networks Based on the Decomposition of Lower Layers of the OSI Reference Model. Dudnik, A., Bakhov, I., Makhovych, O., Ryabokin, Y., Usachenko, O. *International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering*, 2022, 12(1), pp. 152–162. DOI:10.46338/ijetae0122_15. **Scopus.** *Особистий внесок: запропоновано програмно – цільовий підхід до планування державного оборонного замовлення.*

33. Method of real options in managing investment projects. Danylyshyn, B., Bondarenko, S., Malanchuk, M., Kucherenko, K., Pylypiv, V., Usachenko, O. International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering, 2019, 8(10), pp. 2696–2699. DOI:10.35940/ijitee.j9449.0881019. **Scopus.** *Особистий внесок: обґрунтовано методичний підхід до формування ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості.*

34. Evaluation of the effectiveness of implementation blockchain technology in public administration. Salnikova, O., Lagodiienko, V., Ivanchenkova, L., Kopytko V., Kulak, N., Usachenko, O. *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*, 2019, 8(9), pp. 1710–1713. **Scopus.** *Особистий внесок: запропоновано підхід до інституційної моделі формування вертикальної інтеграції оборонної промисловості.*

Тези конференцій

35. Усаченко О.О. Механізми державного регулювання планування державного оборонного замовлення. Materials of the XV International scientific and practical Conference Proceedings of academic science - 2019 , August 30 - September 7, 2019: Sheffield. Science and education LTD. P. 44-46.

36. Усаченко О.О. Державний вплив на тактичне та стратегічне планування державного оборонного замовлення. Materiały XV Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji, «Wschodnie partnerstwo - 2019», Volume 3 Przemyśl: Nauka i studia. P. 15-17.

37. Усаченко О.О. Програма державного регулювання розвитку оборонної промисловості. Материали за XV международна научна практична

конференция, Научният потенциал на света - 2019 , 15 - 22 септември 2019 г.: София. « Бял ГРАД-БГ ». С. 36-38.

38. Усаченко О.О. Ефективне використання потенціалу оборонної промисловості. Materiály XV Mezinárodní vědecko - praktická konference «Nastolení moderní vědy -2019», Volume 4: Praha. Publishing House «Education and Science». P. 26-28.

39. Усаченко О.О. Державне регулювання формування виробничої програми оборонних підприємств. Materials of the XV International scientific and practical Conference Scientific horizons - 2019, September 30 - October 7, 2019 Law. Economic science. Public administration. : Sheffield. Science and education LTD. P. 15-18.

40. Усаченко О.О. Державна стратегія розвитку оборонних підприємств. Materiały XV Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji ,«Nauka i inowacja - 2019» , Volume 4 Przemyśl: Nauka i studia. P. 37-39.

41. Усаченко О.О. Державне регулювання стратегічних бізнес – одиниць у оборонній промисловості. Материали за XV международна научна практична конференция, Образованието и науката на XXI век - 2019 , 15 - 22 октомври 2019 г. Закон. Икономики. Публичната администрация. Философия. : София. « Бял ГРАД-БГ ». P. 55-58.

42. Усаченко О.О. Організаційно-економічні механізми горизонтальної інтеграції оборонної промисловості. Materiály XV Mezinárodní vědecko - praktická konference «Zprávy vědecké ideje - 2019», Volume 5 : Praha. Publishing House «Education and Science». P. 30-33.

43. Усаченко О.О. Державне регулювання ефективної інтеграції в оборонній промисловості. Materials of the XV International scientific and practical Conference Fundamental and applied science - 2019, October 30 - November 7, 2019 Economic science. : Sheffield. Science and education LTD. P. 71-74.

44. Усаченко О.О. Механізми державного регулювання розвитку диверсифікації виробництва в оборонній промисловості. Materiały XV

Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji , «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami - 2019» , Volume 6 Przemyśl: Nauka i studia. P. 3-5.

45. Усаченко О.О. Ефективність системи управління диверсифікацією оборонної промисловості. Публічне управління в системі координат: демократія, децентралізація, місцеве самоврядування: тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції (18 жовтня 2019 року, Мелітополь, Україна) / відп. ред. Ортіна Г.В. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2019. С. 262-265.

46. Усаченко О.О., Родченко Л.М. Організаційно-правові форми та фінансові механізми реформування оборонної промисловості. Materials of the XVI International scientific and practical Conference Conduct of modern science - 2020 , November 30 - December 7, 2020: Sheffield. Science and education. P. 42-45.

47. Усаченко О.О. Організаційно-правове регулювання діяльності підприємств оборонної промисловості. Materialy XVI Miedzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji , «Wyksztalcenie i nauka bez granic - 2020», Volume 1 Przemysl: Nauka i studia. P. 40-43.

48. Усаченко О.О. Державне регулювання вертикальної інтеграції оборонної промисловості. Материали за XVI международна научна практична конференция, Бъдещето въпроси от света на науката - 2020 , 15 - 22 декември, 2020: София.« Бял ГРАД-БГ ». С. 65-67.

49. Усаченко О.О. Особливості вертикальної інтеграції оборонної промисловості. Materiály XVI Mezinárodní vědecko - praktická konference «Věda a vznik - 2020», Volume 4 : Praha. Publishing House «Education and Science». P. 63-66.

50. Усаченко О.О. Підходи до забезпечення збройних сил України. Інноваційні технології публічного управління та адміністрування: теорія і кращі практики 21 століття: Матеріали Всеукраїнської науково - практичної конференції (17. 11. 2020 року, Мелітополь Україна) / відп. ред. Ортіна Г.В. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2020. С. 200-203.

51. Усаченко О.О. Застосування концепції ефективного менеджменту в управлінні оборонною промисловістю. Інструменти і практики публічного управління в контексті децентралізації : Матеріали ІІ Всеукраїнської науковопрактичної конференції за міжнародною участю, 23 червня 2020 року. Житомир : ЖНАЕУ, 2020. С. 301-304.

52. Усаченко О.О. Система фінансування діяльності оборонної промисловості. Materials of the XVI International scientific and practical Conference Areas of scientific thought - 2020/2021 , December 30, 2020 - January 7, 2021: Sheffield. Science and education LTD. P. 37-40.

53. Усаченко О.О. Напрями державної підтримки інновацій в оборонної промисловості. Materiały XVII Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji, «Kluczowe aspekty naukowej działalności - 2021» , Volume 4 Przemyśl: Nauka i studia. P. 25-28.

54. Усаченко О.О. Формування критеріїв державного регулювання розвитку оборонної промисловості. Materials of the XVII International scientific and practical Conference Scientific horizons - 2021 , September 30 - October 7, 2021: Sheffield. Science and education LTD – P. 27-30.

55. Усаченко О.О. Удосконалення методів та інструментарія оборонно промислової політики. Materiały XVII Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji ,«Nauka i inowacja - 2021», Volume 1 Przemyśl: Nauka i studia. S. 13-16.

56. Усаченко О.О. Концептуальні підходи до формування політики оборонної промисловості. Материали за XVII международна научна практична конференция, Образованието и науката на XXI век - 2021, 17 - 25 октомври, 2021: София.« Бял ГРАД-БГ ». С. 6-9.

57. Methods of Constructing a Lighting Control System for Wireless Sensor Network “Smart Home”. Dudnik, A., Dorozhynskyi, S., Grinenko, S., Usachenko O., Vorovych, B., Grinenko, O. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies, 2022, 135, pp. 170–179. **Scopus.** *Особистий внесок: розроблено комплексний підхід до програмного планування.*

Громадська організація
«Асоціація науковців України»
03113, Україна, м. Київ, пер. Артилерійський 7а,тел.(044)466-55-58

19 травня 2023 р. № 43-05/2

ДОВІДКА
про впровадження результатів наукових досліджень Вельгана Олександра Олександровича за напрямом «Механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості України»

Науково-методичні розробки та рекомендації Вельгана Олександра Олександровича використані у діяльності Міністерства оборони України.

За безпосередньої участі Вельгана Олександра Олександровича розроблено концептуальні напрями державного регулювання розвитку оборонної промисловості, які містять синтез принципів: адаптивності (орієнтування внутрішнього виробництва на експортно-імпортну політику України), ситуативності (оперативного врегулювання проблемних питань з державним оборонним замовленням), стратегічності (перехід до п'ятого та вищих технологічних устроїв), незалежності (досягнення Україною військово-політичної самостійності), за рахунок модернізації і випереджувального розвитку оборонної промисловості України.

Віце-президент,
д.держ.упр., професор І.О. Драган

021908

Приватне акціонерне товариство
«Вищий навчальний заклад
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ»

Україна, 03039, Київ-39, вул. Фрометівська, 2,
Тел. +38 (044) 490-95-00, maup.com.ua
e-mail: iapm@iapm.edu.ua

МАУП

The Private Joint-Stock Company
«Higher Education Institution
«Interregional
Academy
of Personnel Management»

2, Frometivs`ka Str., 03039 Kyiv, Ukraine,
Tel. +38 (044) 490-95-00, maup.com.ua
e-mail: iapm@iapm.edu.ua

"08" листопада 2022 № 2993

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційної роботи
Усаченка Олександра Олександровича
за темою «Механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості України»

У ході виконання НДР «Теоретико-методологічні основи становлення української державності і соціальна практика: політичні, юридичні, економічні й психологічні проблеми» (номер державної реєстрації 0113U007698), застосовано результати досліджень докторанта кафедри публічного адміністрування Усаченка О.О. при виконанні дослідницької роботи за напрямом формування механізму публічного управління у сфері національної безпеки.

Важливі положення дослідження Усаченка О.О. знайшли відображення в результатах НДР в тій частині, що полягає у вирішенні наукового завдання щодо обґрунтування теоретичних засад та надання практичних пропозицій з удосконалення механізмів регулювання розвитку оборонної промисловості України. На основі узагальнень, виконаних Усаченком О.О., підготовлено програми навчальних дисциплін: "Національна безпека", «Управління ресурсами та антикризове управління», «Теорія та історія публічного управління та адміністрування».

Науковий керівник НДР,

доктор політичних наук, професор М.Ф. Головатий

МАУП

№ 40116

Приватне акціонерне товариство
«Вищий навчальний заклад
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ»

Україна, 03039, Київ-39, вул. Фрометівська, 2,
Тел. +38 (044) 490-95-00, maup.com.ua
e-mail: iapm@iapm.edu.ua

МАУП

The Private Joint-Stock Company
«Higher Education Institution
«Interregional
Academy
of Personnel Management»

2, Frometivs`ka Str., 03039 Kyiv, Ukraine,
Tel. +38 (044) 490-95-00, maup.com.ua
e-mail: iapm@iapm.edu.ua

"27" січня 2023 № 4039/1

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукової роботи
докторанта кафедри публічного адміністрування
Усаченка Олександра Олександровича

Дослідження **Усаченка Олександра Олександровича** на тему **«Механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості України»** виконане відповідно до наукової теми НДР Міжрегіональної академії управління персоналом "Дослідження теоретико-методологічних основ розвитку української державності в контексті світових модернізаційних процесів формування національних громадянських суспільств: політичний, юридичний, економічний, соціальний, психологічний та управлінський аспекти" (державний реєстраційний номер **0119U100492**).

У рамках даної наукової теми НДР Усаченком О.О. здійснено аналіз підходів до розбудови потенціалу воєнно-промислового комплексу України в умовах воєнного стану та виходячи із викликів контекету надзвичайних обставин та невизначених умов у сучасній Україні.

Здобувач розробив рекомендації щодо внесення змін і доповнень до нормативно-правових актів, а також прийняття нових законів та підзаконних актів у сфері регулювання діяльності підприємств оборонного комплексу України у вимірі загроз національній безпеці України.

Науковий керівник теми НДР,
доктор політичних наук, професор М.Ф. Головатий

МАУП

029924

**Приватне акціонерне товариство
«Вищий навчальний заклад
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ»**

Україна, 03039, Київ-39, вул. Фрометівська, 2,
Тел. +38 (044) 490-95-00, maup.com.ua
e-mail: iapm@iapm.edu.ua

МАУП

**The Private Joint-Stock Company
«Higher Education Institution
«Interregional
Academy
of Personnel Management»**

2, Frometivs'ka Str., 03039 Kyiv, Ukraine,
Tel. +38 (044) 490-95-00, maup.com.ua
e-mail: iapm@iapm.edu.ua

"17" травня 2023 № 5388/1

ДОВІДКА
про впровадження результатів наукової роботи
докторанта кафедри публічного адміністрування
Вельгана Олександра Олександровича

Дослідження Вельгана О.О. на тему "Механізми державного регулювання розвитку оборонної промисловості України" виконане відповідно до наукової роботи НДР Міжрегіональної Академії управління персоналом на тему "Розвиток публічного управління та адміністрування в умовах системних галузевих реформ: соціальні, економічні, безпекові та культурні аспекти" (номер державної реєстрації 0119U100491).

У рамках даної наукової теми НДР Вельган О.О. запропонував програмно-цільовий підхід до планування державного оборонного замовлення, який реалізується за дорожньої картою: «державні цілі (визначення завдань за кожною ціллю, які в подальшому мають бути введені у єдиний перелік) — шляхи (опис умов та критеріїв досягнення цілей: військових, цивільних) — способи (формування каталогів спроможностей за видами) — засоби (підбір з Каталогу спроможностей способів досягнення)», що забезпечить розвиток озброєння, військової інфраструктури та оборонної промисловості України.

Аспірант обґрунтував методичний підхід до формування ефективної моделі державного регулювання розвитку оборонної промисловості за рахунок єдиного наскрізного планування створення нових і модернізації існуючих видів озброєння та виробничих потужностей, використання ресурсів системи мобілізаційної підготовки, життєзабезпечення населення, що базуються на принципах результативності (досягнення визначених цілей за рахунок виконання завдань та заходів у межах виділених коштів); безперервності (управління та моніторинг спроможності); об'єктивності (колегіальність підготовки пропозицій для прийняття рішень); ефективності (оптимальне співвідношення витрачених ресурсів та досягнутого результату).

Науковий керівник теми НДР,
доктор наук з державного управління,
професор І. А. Семенець-Орлова

МАУП