

*Путінцев А.В., к.е.н., доц., ТНУ ім. В.І. Вернадського м. Київ,
ORCID: 0000-0002-4397-0408,*

*Хуторний Б.В., аспірант ТНУ ім. В.І. Вернадського м. Київ,
ORCID: 0000-0002-2541-0925*

*Putintseva A., PhD of Economic Sciences, associate professor, V.I. Vernadsky
Taurida National University Kyiv,*

Khutoryni B., researcher of V.I. Vernadsky Taurida National University Kyiv

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВИМ КОМПЛЕКСОМ В РАМКАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ВІЙСЬКОВО-ТЕХНІЧНОЇ СПІВПРАЦІ

PUBLIC MANAGEMENT OF THE DEFENSE-INDUSTRIAL COMPLEX WITHIN THE INTEGRATION PROCESSES OF MILITARY- TECHNICAL COOPERATION

У статті розглядаються основні питання організації управління оборонно-промисловим комплексом в рамках інтеграційних процесів військово-технічної співпраці з іноземними партнерами, та на прикладі держав світових лідерів, проводиться аналіз та вибір адекватної моделі в сучасних реаліях. Вивчено нормативні документи, що регламентують порядок організації управління оборонно-промисловим комплексом України, також характеризувано стан наукової розробки реформування в системі організації управління оборонно-промисловим комплексом в Україні, та його регулювання, а також визначено напрями модернізації.

Ключові слова: оборонно-промисловий комплекс, військова співпраця, військово-технічна співпраця, публічне управління.

The article examines the main issues of the organization of the management of the defense-industrial complex within the framework of the integration processes of military-technical cooperation with foreign partners, and on the example of the countries of the world leaders, the analysis and selection of an adequate model in modern realities is carried out. The normative documents regulating the order of organization of the management of the defense-industrial complex of Ukraine were studied, the state of scientific development of reformation in the system of organization of the management of the defense-industrial complex in Ukraine and its regulation was also characterized, as well as the directions of modernization were determined.

Keywords: defense-industrial complex, military cooperation, military-technical cooperation, public administration.

Постановка проблеми. Вивчення проблемних питань в публічному управлінні оборонно-промисловим комплексом та основних етапів його реформування це важливе питання на сучасному етапі, та неможливо без порівняльного аналізу його з закордонним досвідом. Сучасний світ демонструє різні ефективні моделі управління оборонно-промисловим комплексом, що обумовлює необхідність підвищення рівня, та проведення у відповідність сучасної моделі управління оборонно-промисловим комплексом в Україні, тому необхідно удосконалення нашої системи до адекватних реалій. Значущим моментом в реалізації завдань теоретичного аналізу закордонного досвіду є визначення напрямів що більше підходять для реформування оборонно-промисловим комплексом в Україні, а також факторів, що на неї впливають, як внутрішніх, так і зовнішніх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз основних підходів до визначення основних форм реформування оборонно-промислового комплексу та проблеми їх регулювання в державі безпосередньо розглядаються із проблемою доцільності та ступеню впливу держави. Також аналізується державна політика що характеризується вираженою спрямованістю на досягнення різних за характером цілей і завдань, що стоять перед державою в певний момент часу. Більшість досліджень у цій галузі базуються на роботах відомих учених[1; 2].

Постановка завдання. Метою статті є вивчення проблемних питань та основних етапів реформування оборонно-промислового комплексу в Україні. Проаналізувати закордонний досвід та моделі управління оборонно-промисловим комплексом.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи зовнішньоторговельну діяльність щодо продукції воєнного призначення, більшість учених виділяють кілька організаційних моделей її управління: президентсько-парламентську, президентсько-урядову та урядову.

Так, президентсько-парламентська модель, більшою мірою властива США та Франції, характеризується такими рисами: поділом повноважень у сфері військово-технічного співробітництва виконавчою та законодавчою владою, внаслідок чого остання не лише визначає його правову основу, а й наділена значними контрольними функціями; покладанням на органи виконавчої влади відповідальності за реалізацію державної політики у сфері експорту продукції воєнного призначення.

Урядова модель більшою мірою властива Австрії, Бельгії, Німеччини, Італії, Португалії, Франції, Швеції та Швейцарії. До її характерних рис можна віднести виняткові повноваження державних органів виконавчої влади щодо реалізації військово-експортної політики; багатоступінчасту систему прийняття рішення щодо постачання продукції військового призначення; регулювання експортних поставок такої продукції за правовими актами урядового та відомчого рівня.

Президентсько-урядова модель властива Аргентині, Бразилії. Для неї характерні виняткові повноваження президента щодо пріоритетів державної політики в галузі експорту продукції військового призначення; «президентська вертикаль» механізму контролю за здійсненням публічного управління у цій галузі; правова регламентація президентом всього комплексу відносин, які опосередковують військово-експортну політику держави; координуючі повноваження урядів щодо здійснення військово-технічного співробітництва.

Було б поспішно стверджувати про те, що якась із наведених вище систем має безумовні переваги. Багато чого в цьому питанні залежить від традицій прийняття рішень у галузі військової безпеки, демократичності та прозорості процедур оборонного експорту. Досвід, накопичений у нашій країні, показав, що для періоду переходу до ринкових відносин більшою мірою підходить саме урядова модель. [2]

Реалізацію державної політики у сфері маркетингу продукції військового призначення здійснює Уряд України, до повноважень якого віднесено: видання нормативних правових актів з питань, що з міжнародним маркетингом продукції військового призначення; укладання міжнародних договорів; створення відповідних міжурядових комісій; здійснення державного регулювання внутрішнього та зовнішнього ціноутворення на продукції військового призначення; визначення порядку розрахунків між виробниками та розробниками продукції військового призначення під час постачання її на експорт; висування законодавчих ініціатив щодо встановлення пільг, а також вжиття заходів щодо стимулювання діяльності українських юридичних осіб; визначення порядку відшкодування можливої шкоди у разі ухвалення рішення про зупинення або припинення військово-технічного співробітництва з іноземними державами. [7]

Безумовно, серед державних органів виконавчої найбільше навантаження з організації маркетингу продукції військового призначення лягає на Міністерство оборони, що бере участь у розробці та реалізації державної політики у сфері маркетингу продукції військового призначення; здійснює – військово-технічний супровід поставок продукції військового призначення; розробляє та подає пропозиції щодо формування списку продукції військового призначення, дозволеної до передачі іноземним замовникам; надає іноземним державам послуги з підготовки національних військових кадрів та технічного персоналу; проводить покази продукції військового призначення, а також навчання за участю підрозділів збройних сил іноземних держав на полігонах Міністерства оборони України; здійснює інформаційне забезпечення маркетингу у сфері військово-технічного співробітництва; формує перелік продукції військового призначення, що вивільняється з наявності Міністерства оборони України для продажу іноземним замовникам, бере участь у встановленому порядку у визначенні цін на неї, реалізує зазначену

продукцію військового призначення через державного посередника; затверджує експортну комплектацію.

Безпосереднє виконання контрольних та наглядових функцій у досліджуваній сфері покладено на підвідомче Міністерству оборони України управління цивільно-військового співробітництва. Зокрема нагляд та контроль здійснюються за такими параметрами: реалізацією основних засад державної політики у галузі військово-технічного співробітництва; ефективністю функціонування системи державного регулювання у галузі військово-технічного співробітництва; маркетингової, рекламної, рекламно-виставкової діяльності у галузі військово-технічного співробітництва; виконанням міжнародних договорів України у відповідній галузі; ефективністю використання коштів, що виділяються з державного бюджету на фінансування діяльності в галузі військово-технічного співробітництва. [3]

Зазначений орган у межах своїх компетенцій приймає рішення про ввезення до України та вивезення з неї продукції військового призначення, видачі суб'єктам військово-технічного співробітництва ліцензій на ввезення та вивезення продукції військового призначення, про організацію виставок та показів зразків продукції військового призначення в Україні та в іноземних державах; розробляє концептуальні підходи до вирішення проблеми підвищення ефективності військово-технічного співробітництва, аналізує тенденції розвитку світового ринку продукції військового призначення; розглядає звернення іноземних замовників щодо постачання продукції військового призначення, реєструє їх та приймає відповідні рішення; організовує виставки та покази зразків продукції військового призначення в Україні та в іноземних державах, надання послуг з навчання фахівців іноземних держав виробництва, бойового застосування, експлуатації, ремонту та обслуговування продукції військового призначення; аналізує діючі довгостроковій основі міжнародні договори України, які передбачають постачання експорту продукції військового призначення з урахуванням взаємних зобов'язаностей, можливості їх погашення у вигляді товарообміну та інших форм розрахунків; взаємодіє з питань військово-технічного співробітництва із міжнародними організаціями; визначає виконавців з-поміж суб'єктів військово-технічного співробітництва, погоджує з державними органами виконавчої влади виконавців з-поміж організацій - розробників і виробників продукції військового призначення, інформує іноземних замовників про прийняття їх звернень до розгляду; координує та контролює діяльність суб'єктів військово-технічного співробітництва, аналізує та узагальнює результати їх діяльності; організує проведення науково-дослідних робіт з питань військово-технічного співробітництва, у тому числі щодо його інформаційно-аналітичного забезпечення; формує план зведеного обсягу експорту продукції військового призначення на наступний рік та контролює його виконання.

Таким чином, управління військово-технічного співробітництва виступає як ключовий організатор маркетингу української продукції військового призначення на світовому ринку. [1]

Міністерство промислової політики здійснює підготовку міжнародних договорів про виробничу та науково-технічну. Міністерство економіки формує експортно-імпорتنу частину державного оборонного замовлення на підставі пропозицій державного замовника щодо експортно-імпортних операцій в галузі військово-технічного співробітництва, погоджує проекти рішень про створення спільних підприємств (організацій), що займаються розробкою, виробництвом, ремонтом, модернізацією продукції військового призначення. Державна митна служба забезпечує митний контроль над продукцією військового призначення, що переміщується через митний кордон України. Інші міністерства та відомства беруть участь у військово-технічній співпраці в рамках своїх повноважень. Так, Міністерство закордонних справ України забезпечує контроль за дотриманням зовнішньополітичних інтересів України, бере участь у підготовці та підписанні відповідних міжнародних договорів, розробляє та подає пропозиції щодо формування списку держав, до яких дозволено передачу продукції військового призначення. Міністерство фінансів України забезпечує фінансування заходів у галузі військово-технічного співробітництва за рахунок коштів державного бюджету та здійснює контроль за ефективним та цільовим використанням цих коштів, бере участь у підготовці та підписанні міжнародних договорів з питань погашення державного зовнішнього боргу іноземним державам за рахунок поставок продукції військового призначення, забезпечує дотримання єдиної фінансової, податкової та валютної політики під час укладання міжнародних договорів у сфері військово-технічного співробітництва. [5]

Усі перелічені органи управління створюють умови і передумови для успішного функціонування системи маркетингу української продукції військового призначення. А безпосередньо його здійсненням займаються державний посередник, підприємства - розробники та виробники продукції військового призначення, які мають право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності щодо запасних частин та приладдя, а також підприємства оборонно-промислового комплексу, що залучаються для виконання експортних контрактів.

Природно, ключовою ланкою досліджуваної системи є державний посередник, особливим чином організоване та функціонуюче підприємство, якому державою делеговано право підготовки та здійснення військово-технічного співробітництва з іноземними державами, оберігати специфіку цієї технології, розвивати та удосконалювати її, зберігати історичну та функціональну спадкоємність своїх зовнішньополітичних, зовнішньоекономічних та комерційних дій.

Представники державного посередника зацікавлені у встановленні

монопольного становища так само, як і представники підприємств оборонно-промислового комплексу зацікавлені у його ліквідації.

У сфері діяльності посередників пов'язані з додатковими витратами, виплатою комісійних винагород, що об'єктивно призводить до зменшення прибутку для безпосередніх виконавців. Для посередників ситуація прямо протилежна: що більша кількість угод здійснюється через них, то більший обсяг прибутку зрештою вони отримують. Оскільки військово-технічне співробітництво є сферою реалізації державних інтересів, то й критерії у виборі кількості каналів постачання мають бути відповідні. [6]

По-перше, у більшості країн Заходу спостерігається тенденція консолідації виробників та експортерів продукції військового призначення. Чільне становище займають величезні мега-корпорації, утворені в результаті злиття, поглинання та об'єднань окремих виробників і розробників.

По-друге, централізована система поставок фінальної продукції спрощує проведення експортного контролю та підвищує рівень спеціалізації в галузі військово-технічного співробітництва: одні займаються розробкою, виробництвом, інші – маркетингом продукції військового призначення. Поглиблення спеціалізації, як правило, призводить до підвищення професіоналізму всіх учасників коопераційного ланцюжка, зростання продуктивності праці тощо.

По-третє, деякі вчені вважають, що одноканальна система поставок оптимальна, тому що державний посередник більшою мірою орієнтований на довгострокові результати, ніж менеджмент окремих оборонних підприємств. Таке судження є дуже спірним. Цілком незрозуміло чому керівництво підприємств оборонно-промислового комплексу прагнуть до одразу отримання фінансових ресурсів на шкоду довгостроковим результатам. Те, що такі випадки мали місце у минулому, ще не означає, що вони обов'язково відбудуться у майбутньому. Питання збройових поставок є делікатними, тому для потенційних замовників краще мати справу з державними організаціями, ніж приватними структурами. Точніше, вони потребують державних гарантій. Ось у цьому плані важлива наявність єдиного посередника.

По-четверте, конкуренція між вітчизняними виробниками на світовому ринку є однозначно вигідною замовникам. Однак для української сторони вона є неприпустимою. Одноканальний режим військово-технічного співробітництва запобігає появі таких інцидентів.

По-п'яте, маркетинговий потенціал державного посередника на світовому ринку продукції військового призначення набагато вище, ніж у всіх можливих спецекекспортерів разом узятих.

По-шосте, наявність єдиного державного посередника дозволяє концентрувати ресурси на найбільш значних заходах маркетингу продукції військового призначення, надавати фінансову допомогу підприємствам-

виконавцям експортних контрактів.

По-сьоме, одноканальність поставок фінальної продукції обумовлює зменшення бюрократичного апарату системи військово-технічного забезпечення та знижує спокуси одночасних поставок продукції військового призначення конфліктуєчим державам.

Відомо, що основною метою реформування оборонно-промислового комплексу виступає концентрація фінансових, інвестиційних та промислових ресурсів для розвитку. Досягнення зазначеної мети стикається з проблемою відсутності у підприємств галузі обігових коштів. Ця проблема істотно ускладнює розширення географії українського експорту та створення нових перспективних зразків озброєнь. Тому державний посередник досить часто виступає гарантом фінансових ресурсів, що залучаються підприємствами, у рамках виконання експортних контрактів. [4]

Природно, що наявність позитивних характеристик іманентно не виключає і недоліків.

1. Найчастіше українським виробникам краще, вигідніше і простіше працювати через державного посередника. Проте так не завжди. Одна річ, коли керівники підприємства оборонно-промислового комплексу розуміють доцільність використання послуг та вдаються до них, здійснюючи свідомий вибір. І зовсім інша ситуація складається тоді, коли цього вибору немає. Ринкова поведінка підприємств оборонного комплексу та державного посередника у першому та другому випадках істотно відрізняться.

2. Монопольне становище завжди негативно впливає на господарські відносини. У монополіста немає стимулу для самовдосконалення, а з контролюючими та наглядовими органами, особливо в умовах української дійсності, можна вирішити «проблемні питання на паритетних засадах». Ми ведемо мову про зростання можливостей зі зловживання, підвищення ролі суб'єктивних факторів. Формально державний посередник не причетний до розподілу експортних замовлень. Проте насправді можливості його менеджменту з надання впливу прийняття рішень у сфері військово-технічного співробітництва більш ніж істотне.

3. Не можна виключити загрозу перетворення державного посередника на самодостатній орган, який вирішує власні завдання, а не відстоює інтереси підприємств оборонно-промислового комплексу та держави. Дуже часто структури, що виконують обслуговуючі функції, трансформуються з органу, який надає допомогу та підтримку, у паразитичний апарат, що діє виключно у своїх інтересах.

Висновки. Проведений аналіз організаційно-економічних засад системи маркетингу вітчизняної продукції військового призначення дозволяє зробити такі висновки.

1. В Україні де-юре і де-факто сформована президентсько-урядова вертикаль ВТС, яка виступає як основа системи маркетингу продукції війсь-

кового призначення. Потрібно визнати, що її базисом виступає не лише нормативно-правова база, а й система довірчих відносин між першими особами держави, керівництвом оборонно-промислового комплексу та державного посередника.

2. Функціонування режиму «одного вікна» під час здійснення експортних поставок фінальної продукції має такі переваги перед багатоканальною системою маркетингу продукції військового призначення: спрощує проведення заходів експортного контролю; підвищує спеціалізацію у сфері військово-технічного співробітництва; зменшує спокуси одночасних поставок конфліктуєчим державам; підвищує рівень довіри іноземних замовників за рахунок надання державних гарантій; запобігає конкуренції вітчизняних виробників на зовнішньому ринку; підвищує маркетинговий потенціал державного посередника з допомогою консолідації ресурсів у проведенні пріоритетних заходів; сприяє скороченню бюрократичного апарату.

3. Одноканальну організацію маркетингу продукції військового призначення щодо фінальної продукції у поєднанні з багатоканальними поставками запасних частин, інструментів та приладдя не слід розглядати як аксіому. Виходячи з пріоритету державних інтересів у галузі військово-технічного співробітництва, для поточного моменту вона може бути визнана доцільною. Тим часом динамічний розвиток світового ринку продукції військового призначення, зміна геополітичної ситуації можуть вимагати інших, більш гнучких підходів, які призведуть до збільшення кількості каналів постачання готової продукції військового призначення.

Як відомо, відправною точкою присутності України, на світовому ринку продукції військового призначення є діяльність підприємств та організацій оборонно-промислового комплексу. Будь-які маркетингові зусилля марні у разі, коли вироблена продукція військового призначення відповідає вимогам ринку. Також вірна й антитеза: здатність випуску конкурентоспроможної продукції військового призначення - найважливіша передумова ринкового успіху.

Список використаних джерел:

1. Горбулін В.П. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки : монографія / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.

2. Завгородня С.П. Національні інтереси в економічній сфері: сутність та побудова їх ієрархії / С.П.Завгородня // Аспекти публічного управління. – Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ. – 2015. – №1–2. – С. 41-47.

3. Куценко В. І. Соціальна держава (проблеми теорії, методології, практики) : монографія / В. І. Куценко, В. П. Удовиченко, Я. В. Остафійчук ; за ред. В. І. Куценко ; Рада по вивч. продуктив. сил України НАН України. – К. : Заповіт, 2003. – 228 с.

4. Новікова О.Ф. Соціальна безпека в Україні: можливості людсь-

кого розвитку: моногр. / О.Ф. Новікова; LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co. KG. – Saarbrücken, 2012. – 172 с.

5. Ситник Г.П. Концептуальні засади забезпечення національної безпеки України у 3 ч. – Ч.3. Державна політика та основи стратегічного планування забезпечення національної безпеки / Г. П. Ситник. – К. : НАДУ, 2010. – 208 с.

6. Соціальна політика в умовах поглиблення соціальної нерівності в Україні: монографія / за заг.ред. к.політ.н., Ільчука Л.І., к.соц.н. Давидюк О.О., к.філол.н. Кривобок Ю.В. – Херсон: Вид-во «ПП Вишемирський В.С.», 2010. – 376 с.

7. Шляхи удосконалення системи державного управління забезпеченням національної безпеки України : монографія / Г.П. Ситник, В.І. Абрамов, О.Г. Бортнікова, Д.Я. Кучма, М.М. Шевченко та ін.; за заг. ред. Г.П. Ситника, В.І. Абрамова. – К.: МАЙСТЕР КНИГ, 2012.

References:

1. Horbulin V.P. Stratehichne planuvannia: vyrishennia problem natsionalnoi bezpeky : monohrafiia / V. P. Horbulin, A. B. Kachynskiyi. – К. : NISD, 2010. – 288 s.

2. Zavorodnia S.P. Natsionalni interesy v ekonomichnii sferi: sutnist ta pobudova yikh iierarkhii / S.P.Zavorodnia // Aspekty publicznego upravlinnia. – Dnipropetrovsk: DRIDU NADU. – 2015. – №1–2. – S. 41-47.

3. Kutsenko V. I. Sotsialna derzhava (problemy teorii, metodolohii, praktyky) : monohrafiia / V. I. Kutsenko, V. P. Udovychenko, Ya. V. Ostafiichuk ; za red. V. I. Kutsenko ; Rada po vyvch. produktyv. syl Ukrainy NAN Ukrainy. – К. : Zapovit, 2003. – 228 s.

4. Novikova O.F. Sotsialna bezpeka v Ukraini: mozhlyvosti liudskoho rozvytku: monohr. / O.F. Novikova; LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co. KG. – Saarbrücken, 2012. – 172 s.

5. Sytnyk H.P. Kontseptualni zasady zabezpechennia natsionalnoi bezpeky Ukrainy u 3 ch. – Ch.3. Derzhavna polityka ta osnovy stratehichnoho planuvannia zabezpechennia natsionalnoi bezpeky / H. P. Sytnyk. – К. : NADU, 2010. – 208 s

6. Sotsialna polityka v umovakh pohlyblennia sotsialnoi nerivnosti v Ukraini: monohrafiia / za zah.red. k.polit.n., Ilchuka L.I., k.sots.n. Davydiuk O.O., k.filol.n. Kryvobok Yu.V. – Kherson: Vyd-vo «PP Vyshemyrskiyi V.S.», 2010. – 376 s

7. Shliakhy udoskonalennia systemy derzhavnoho upravlinnia zabezpechenniam natsionalnoi bezpeky Ukrainy : monohrafiia / H.P. Sytnyk, V.I. Abramov, O.H. Bortnikova, D.Ia. Kuchma, M.M. Shevchenko ta in.; za zah. red. H.P. Sytnyka, V.I. Abramova. – К.: MAISTER KNYH, 2012.