

ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 355.02:330.133

JEL Classification: D24, H57

DOI: [https://doi.org/10.32515/2663-1636.2019.3\(36\).148-160](https://doi.org/10.32515/2663-1636.2019.3(36).148-160)**В.М. Бегма**, проф., д-р екон. наук*Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ, Україна***О.А. Врублевська**, здобувач**В.В. Цвірова**, здобувач*Воєнно-дипломатичної академії імені Євгенія Березняка, м. Київ, Україна***Проблемні питання ціноутворення на продукцію українського оборонно-промислового комплексу та можливості використання шведського досвіду**

Представлено результати аналізу діючого механізму ціноутворення на продукцію українського оборонно-промислового комплексу. Визначено, що існуюча витратна система ціноутворення не стимулює втілення на підприємствах оборонно-промислового комплексу організаційних, технологічних, наукових і інших новацій, які сприяють зниженню собівартості продукції і підвищенню її якості. Доведено, що в основу нової системи ціноутворення має бути покладена концепція залежності ціни продукції від її якості (цінності для Замовника), а цінність має визначатися її тактико-технічними характеристиками, які характеризують її якість, ефект від застосування як у мирний так і воєнний час, а також ефект від можливого застосування у інших, не воєнних, сферах діяльності. Обґрунтовано необхідність вивчення досвіду європейських країн і, насамперед, Швеції через її позаблоковий статус та близькість позицій України і Швеції за оборонним потенціалом.

оборонно-промисловий комплекс, продукція військового призначення, ціноутворення, витратна система ціноутворення, цінність, ціннісна система ціноутворення**В.Н. Бегма**, проф., д-р екон. наук*Національний інститут стратегічних досліджень, г. Киев, Украина***О.А. Врублевская**, соискатель**В.В. Цвилова**, соискатель*Военно-дипломатическая академия имени Евгения Березняка, г. Киев, Украина***Проблемные вопросы ценообразования на продукцию украинского оборонно-промышленного комплекса и возможности использования шведского опыта**

Представлены результаты анализа действующего механизма ценообразования на продукцию украинского оборонно-промышленного комплекса. Определено, что существующая затратная система ценообразования не стимулирует внедрение на предприятиях оборонно-промышленного комплекса организационных, технологических, научных и других новаций, которые способствовали бы снижению себестоимости продукции и повышению ее качества. Доказано, что в основе новой системы ценообразования должна быть концепция зависимости цены продукции от ее качества (ценности для Заказчика), а ценность должна определяться ее тактико-техническими характеристиками, которые характеризуют качество, эффект от применения как в мирное, так и военное время, а также эффект от возможного применения в других, невоенных, сферах деятельности. Обоснована необходимость изучения опыта европейских стран и, прежде всего, Швеции из-за ее внеблокового статуса и близости позиций Украины и Швеции по оборонному потенциалу.

оборонно-промышленный комплекс, продукция военного назначения, ценообразование, расходная система ценообразования, ценность, ценностная система ценообразования

Постановка проблеми. Одним з найбільш актуальних питань забезпечення інноваційного розвитку української оборонно-промислового комплексу (далі – ОПК) залишається залучення додаткових коштів у розвиток науково-технологічної та виробничої бази підприємств, а також збереження та підготовка науково-технічних та виробничих кадрів.

© В.М. Бегма, О.А. Врублевська, В.В. Цвірова, 2019

В умовах вкрай недостатньої бюджетної підтримки заходів з підготовки серійного виробництва нових видів озброєння та військової техніки (далі – ОВТ) та заходів з імпортозаміщення, чи не єдиним джерелом такого фінансування залишаються власні обігові кошти підприємств у вигляді частини чистого прибутку, отриманого від виробничої діяльності. Підприємства для конструкторських розробок продукції власного виробництва вимушені залучати кошти від інших видів діяльності. За таких умов джерелом фінансування є прибуток, отриманий від реалізації власної продукції.

В той же час, забезпечення інноваційного розвитку оборонної промисловості неможливо без залучення інвестицій, у тому числі й іноземних. Проте, під систему, за якої замовник контролює собівартість і рентабельність, а зарплата встановлюється згідно з галузевими нормами Мінекономіки неможливо залучити інвестора, а значить і нові технології. Інвестор буде вкладати гроші у бізнес-середовище, а в нинішніх умовах де усі цінові параметри зарегульовані і підприємства не зацікавлені зменшувати собівартість продукції, такого середовища не існує. Така ситуація порушує основні економічні принципи та закони ринку та демотивує виробника щодо підвищення якості продукції яку він виробляє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних учених у сфері виробництва, реалізації та експорту продукції й технологій (зокрема військових) можна виокремити праці В.В. Бадрака [1; 2], А. І. Білого [4], А. О. Дмитренка [9], В. І. Родителява [22], Ю. Ф. Терещенка [26], О.О. Хвороста [30], Б.П. Щеглюка [32] та інших. Певна увага приділяється і проблемам формування цін продукцію військового призначення (далі – ПВП), про що свідчать такі наукові публікації [15; 6] та матеріали конференцій [19; 21]. Але слід відзначити, що незважаючи на актуальність проблеми ціноутворення на ПВП і зацікавленість у її вирішенні з боку економічного блоку уряду, силових міністерств, підприємств далі – ОПК, наукових установ, публікацій на цю тему непропорційно мало, а нормативно-методичні документи майже не обговорюються у вітчизняному науково-практичному середовищі.

В Україні за останні роки прийнято ряд нормативних документів [12; 29; 28] з реформування системи національної безпеки і її важливішої складової – воєнно-економічної безпеки (далі – ВЕБ), у тому числі розвитку ОПК [23] і регулювання в системі державних закупівель [13; 14], спрямованих на підвищення об'єктивності і обґрунтованості формування цін на ПВП. Разом з тим, аналіз публікацій з проблем ціноутворення на продукцію військового призначення (далі – ПВП) [31; 6; 3; 5; 8; 17; 10; 16; 11; 27] свідчить, що незважаючи на те, що витратна концепція залишається однією із тих, яка широко застосовується у науковому і практичному середовищі, вже тривалий час спостерігається пошук нових підходів до подолання недоліків витратних методів і до розробки нової системи ціноутворення на ПВП. Саме ці міркування і визначили цільову спрямованість даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз діючого механізму ціноутворення на продукцію українського оборонно-промислового комплексу, виділення проблемних питань та обґрунтування можливостей використання зарубіжного, зокрема шведського досвіду, щодо їх розв'язання.

Виклад основного матеріалу. Варто зауважити, що проблемні питання ціноутворення між замовником (Міністерством оборони України) та виконавцем державного оборонного замовлення (далі – ДОЗ) виникли передусім внаслідок прийняття Міноборони Методичних рекомендацій щодо єдиних підходів під час застосування окремих положень, визначених постановою Кабінету Міністрів України від 8 серпня 2016 року № 517 "Про затвердження Порядку формування ціни на

продукцію, роботи, послуги оборонного призначення у разі, коли відбір виконавців з постачання (закупівлі) такої продукції, робіт, послуг здійснюється без застосування конкурентних процедур" (затверджені Міністром оборони України 18.10.2016 № 2591/у/2) [20; 18].

Слід відмітити, що основним завданням системи державного регулювання цін на оборонну продукцію є забезпечення ефективного використання бюджетних коштів та встановлення пріоритетів при їх розподілі. Оптимальний механізм ціноутворення має урівноважити два протиріччя: намагання держави закупити військову продукцію для армії з мінімальними витратами і прагнення виробників ОВТ забезпечити прибутковість своєї діяльності.

Сучасна система ціноутворення на ПВП базується на застосуванні калькуляційного методу, що є по суті витратним, так як в його основі лежать дані про трудомісткість і кошторис витрат за раніше виконані роботи. Домінування витратних методів в економіці, в тому числі в оборонно-промисловому комплексі, багато в чому обумовлено збереженням високого ступеня адміністрування розподілу державних фінансових ресурсів при здійсненні закупівель для державних потреб.

В даний час витратні методи ціноутворення на багато видів складної продукції міцно вросли в економіку, породивши ряд негативних тенденцій, а саме:

1. Відсутність стимулів для підприємств ОПК до зниження трудомісткості робіт, матеріаломісткості продукції та вдосконалення системи організації праці. Внаслідок цього зберігається істотний розрив в рівні продуктивності праці на вітчизняних підприємствах і в розвинених країнах, який досяг неприйнятно високого рівня, що призводить до неефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

2. Жорстка прив'язка фінансових ресурсів підприємства до статей калькуляції, що узгоджена з замовником, не дозволяє здійснювати управління фінансовими ресурсами, перерозподіляючи їх між окремими статтями витрат з метою вирішення поточних проблем науково-технічного та виробничо-технологічного характеру. Це призводить до неефективного використання фінансових ресурсів, яке виражається в необхідності витратити заплановані по окремих статтях калькуляції бюджетні кошти, незважаючи на результативність цих витрат.

3. Використання витратного методу ціноутворення не стимулює підприємства ОПК до підвищення якості продукції та впровадження інноваційних змін у виробництві, а також розвитку наукових і інженерно-технічних шкіл та закріпленню на підприємствах ОПК талановитої молоді і висококваліфікованих кадрів.

Крім того в Україні на конфлікт інтересів замовника і виконавця у сфері узгодження ціни на продукцію військового призначення впливає низка додаткових чинників, що загострюють проблему, зокрема:

- хронічно недостатній оборонний бюджет та неритмічне фінансування держоборонзамовлення;

- відсутність єдиного органу управління оборонно-промисловою галуззю країни, який би активно відстоював інтереси оборонних підприємств усіх підпорядкувань та форм власності;

- внутрішні проблеми ОПК (вкрай незначна кількість замкнених циклів виробництва ОВТ, застаріла технологічна та виробнича база, незбалансованість структури галузі, значна залежність від імпорту сировини, комплектуючих і вузлів, кадрові проблеми тощо).

До цього ще слід додати специфіку роботи приватних оборонних підприємств які, як правило, за власні кошти проводять дослідно-конструкторські роботи,

закуповують потрібне устаткування, обладнання, комплектуючі, матеріали та сировину, фінансують експериментальне виробництво та випробування дослідного зразка, утримують кваліфікований персонал, несуть ризики через невизначеність у прийнятті запропонованого зразка на озброєння та закупівлі продукції або виплату роялті та ін.

Таким чином, існуюча витратна система ціноутворення не стимулює втілення на підприємствах ОПК організаційних, технологічних, наукових і інших новацій, які сприяють зниженню собівартості продукції і підвищенню її якості.

В основу нової системи має бути покладена концепція залежності ціни продукції від її якості (цінності для Замовника). Тому сама концепція отримала назву “Ціннісна концепція ціноутворення”. Цінність продукції для Замовника визначається її тактико-технічними характеристиками (далі – ТТХ), технічними характеристиками (далі - ТХ), які характеризують її якість, ефект від застосування як у мірний так і воєнний час, а також ефект від можливого застосування у інших, не воєнних, сферах діяльності.

В Україні тільки в останні 3–5 років спостерігається визнання недосконалості домінуючої витратної системи ціноутворення і необхідність її удосконалення та приведення у відповідність до реалій ринкового укладу національної економіки і потреб технічного переоснащення Збройних Сил.

Отже, у такій ситуації вкрай важливим є вивчення досвіду європейських країн і, насамперед, Швеції через її позаблоковий статус та близькість позицій України і Швеції за оборонним потенціалом. Зокрема, у рейтингу інтернет-сайту Global FirePower Україна займає 22-е місце, Швеція – 26-е [33].

Україна і Швеція мають доволі потужний оборонно-промисловий комплекс. За даними Стокгольмського міжнародного інституту дослідження проблем миру (SIPRI), на 20 вересня 2017 р. обидві країни займали приблизно однакову частку (у вартісному вимірі) на світовому ринку зброї – 2 % (табл. 2).

Таблиця 2 – Рейтинг провідних країн-експортерів на світовому ринку зброї за період 2012-2016 рр.

Рейтинг 2001-2017	Рейтинг 2001-2016	Країна	Загальні обсяги експорту за весь період, \$ млн.	Частка на світовому ринку зброї, %
1	1	США	47169	33
2	2	РФ	33185	23
3	3	Китай	8767	6,2
4	4	Франція	8561	6,0
5	5	Німеччина	7914	5,6
6	6	Велика Британія	6586	4,6
7	7	Іспанія	3958	2,8
8	8	Італія	3824	2,7
9	12	Україна	3678	2,6
10	10	Ізраїль	3234	2,3
11	9	Нідерланди	2747	1,9
12	11	Швеція	1651	1,2

Джерело: узагальнено та систематизовано авторами з використанням даних сайту <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/toplist.php> [34].

Швеція, як і Україна, заявивши про реалізацію позаблокової політики, активно співпрацює з регіональними та міжнародними структурами в безпековій сфері, бере участь у багатонаціональних операціях, здійснює масштабні військові реформи, пов'язані з переглядом завдань збройних сил, їх структурною перебудовою, переоснащенням і оптимізацією чисельності. У 2010 році Швеція повністю перейшла на контрактну армію. Саме тому для України є цікавим шведський досвід формування та реалізації політики оборонного фінансування.

Розглянемо принципи ціноутворення на продукцію, що постачається за державним оборонним замовленням Швеції.

У Швеції формування ціни на продукцію, що постачається за державним оборонним замовленням визначається законом від 30 листопада 2011 року №2011:1029 «Про здійснення закупівель в сфері оборонної та «чутливої» безпекової продукції». Закон був ухвалений шведським парламентом в рамках гармонізації національного законодавства з питань здійснення закупівель в оборонній та безпековій сфері відповідно до Директиви ЄС № 2009/81/ЄС з питань здійснення закупівель оборонної та «чутливої» безпекової продукції від 13.07.2009 року (Directive 2009/81/EC on defence and sensitive security procurement).

Слід зазначити, що ухвалення Європейським союзом Директиви №2009/81/ЄС було спрямовано на нормалізацію функціонування європейського ринку оборонної і безпекової продукції та послуг і обумовлене збільшенням випадків уникнення країнами-членами ЄС під час укладення контактів в оборонній сфері застосування норми і вимоги Директиви ЄС з питань публічних закупівель. При цьому, ЄК наполягає, що країни-члени зловживали посиланням на ст. 346 Лісабонського договору, що обумовлювало «непрозорість» таких торгових операцій та надавало можливість реалізовувати політику протекціонізму по відношенню до певних компаній. Одночасно ЄК визнала недостатню ефективність Директиви ЄС з питань публічних закупівель для регулювання контрактів в оборонній та безпековій сфері.

Сферою застосування Закону №2011:1029 є контракти на:

«а» постачання військового обладнання, у т.ч. будь-яких його елементів, компонентів та комплектуючих;

«б» постачання «чутливого обладнання», у т.ч. будь-яких його елементів, компонентів та комплектуючих;

«в» здійснення робіт, постачання або надання послуг, які прямо пов'язані зі згаданим у п. «а» та «б» обладнанням або будь-якими його елементами;

«г» здійснення робіт або надання послуг, які мають військове призначення, або здійснення «чутливих» робіт та надання «чутливих» послуг.

Під дію Закону №2011:1029 не підпадають наступні виключення:

1. Контракти на закупівлі, які здійснюються у відповідності до інших міжнародних правових актів – міжнародних пактів, договорів, в рамках міжнародних організацій тощо.

2. Контракти на закупівлю/постачання ОВТ та іншої безпекової продукції, які можуть бути віднесені до виключення з посиланням на ст. 346, п. 1 Лісабонського договору. Це може відбутися у таких випадках:

– будь-які контракти, по яким за рішенням шведського уряду прийнято окреме рішення з посиланням на ст. 346, п. 1 Лісабонського договору;

– контракти на загальну суму до 25 млн. шв. крон (близько 2,4 млн. євро), за якими прийнято окреме рішення Адміністрацією оборонних матеріалів Швеції (FMV);

– контракти на загальну суму до 5 млн. шв. крон (близько 450 тис. євро), за якими прийнято окреме рішення Головним командуванням Збройних сил Швеції або

Національної оборонної радіослужби Швеції.

– контракти, застосування до яких норм Закону №2011:1029 передбачає розголошення інформації, що суперечить важливим інтересам Швеції в сфері безпеки і оборони;

– контракти в сфері або для цілей розвідки;

– контракти, що укладаються в рамках програм співробітництва в сфері досліджень, у яких беруть участь одночасно не менш ніж дві країни - члена Європейської економічної зони;

– контракти, що укладаються з третіми країнами, у т.ч. в сфері закупівель товарів цивільного призначення, коли залучені підрядники розміщуються поза межами території Європейської економічної зони, а операційні потреби передбачають їх місцезнаходження разом з оператором контракту на території його виконання.

Основоположними принципами, які закладені в Закон №2011:1029 щодо змісту процедури державних закупівель та викладені в Гл. 1, розд. 11 цього закону, є наступні: *«Органи влади, які планують заключити контракт, повинні застосовувати до можливих постачальників/підрядників принцип рівності та відсутності дискримінації, а також забезпечити відкритий (транспарентний) характер проведення процедури закупівлі. Також, під час проведення процедури закупівлі, повинні бути застосовані принципи взаємного визнання та пропорційності».*

Закон №2011:1029 розрізняє види закупівлі в залежності від загальної вартості контракту, зокрема:

- у разі, якщо вартість контакту вище порогового значення для ЄС (*EU threshold values*) – складає приблизно 55 000 євро;

- у разі, якщо вартість контакту нижче порогового значення для ЄС.

1. У разі, якщо вартість контакту вище порогового значення для ЄС, закупівля, за рішенням органу влади, що заключає контракт, передбачає застосування трьох можливих процедур, у т.ч. в залежності від виду послуг, роботи або товарів. Зазначені процедури закупівлі передбачають проведення наступних етапів (рис. 1).

Закупівля товарів, робіт або послуг, <u>які містять інформацію з обмеженим доступом</u> або контракт може зумовити виток такої інформації «А»	Закупівля товарів, робіт або послуг <u>з проведенням переговорів щодо умов контракту після завершення тендеру</u> «Б»	Закупівля товарів, робіт або послуг <u>на основі конкурентної боротьби</u> «В»
Повідомлення про намір здійснити закупівлю через офіційне видання ЄС (<i>OJEU</i>)		
Заява кандидатів про зацікавленість взяти участь у тендері		
Процес кваліфікації кандидатів		
Відбір кандидатів		Переговори між замовником та компаніями/підрядниками щодо умов контракту
Запрошення кандидатам взяти участь у тендері		
Тендерна процедура	Тендерна процедура	Тендерна процедура
	Переговори між замовником та компаніями/підрядниками щодо умов контракту	
Оцінка результатів тендеру	Оцінка результатів тендеру	Оцінка результатів тендеру
Укладення контакту		

Рисунок 1 – Основні етап процедур закупівель, якщо вартість контакту вище порогового значення для ЄС

Джерело: узагальнено авторами.

Порівнюючи вищевикладені можливі процедури закупівлі слід відзначити, що:

- застосування процедури закупівлі «А» та «Б» з попереднім інформуванням про намір проведення тендеру через офіційне видання ЄС є завжди можливим для органів влади.

- застосування процедури закупівлі «Б» без попереднього інформуванням про намір проведення тендеру через офіційне видання ЄС є можливим у виключних випадках, які не підпадають під дію Закону № 2011:1029 (відносяться до викладених вище «виключень із закону»)

- застосування процедури закупівлі «В» є можливим також як виключення, за окремим рішенням уряду.

2. У разі, якщо вартість контакту нижче порогового значення для ЄС, за рішенням органу влади, що заключає контакт, можуть бути застосовані також три варіанти процедури закупівлі, а саме: спрощена процедура, процедура з можливістю відбору кандидатів або процедура прямої закупівлі. За змістом вищезазначені процедури відрізняються наступним чином (рис. 2).

Спрощена процедура закупівлі «А»	Процедура закупівлі з можливістю відбору кандидатів на тендер «Б»	Процедура прямої закупівлі «В»
Повідомлення про намір здійснити закупівлю через ЗМІ		
Запрошення кандидатів взяти участь у тендері	Заява кандидатів про зацікавленість взяти участь у тендері	
Тендерна процедура	Процес кваліфікації кандидатів	
Процес кваліфікації учасників	Відбір кандидатів	
(Переговори щодо умов контракту, за необхідністю)	Запрошення взяти участь у тендері	
Оцінка результатів	Тендерна процедура	
	(Переговори щодо умов контракту, за необхідністю)	
	Оцінка результатів	
Укладення контакту	Укладення контакту	

Рисунок 2 – Основні етап процедур закупівель, якщо вартість контакту нижче порогового значення для ЄС

Джерело: узагальнено авторами.

Процедура «А» – передбачає закупівлю товарів, робіт або послуг за спрощеною процедурою. Особливістю даної процедури є те, що всі можливі постачальники/підрядники можуть взяти участь у тендері. Також дозволяється проведення переговорів щодо умов контракту вже після одержання перемоги в тендері.

Процедура «Б» – передбачає закупівлю товарів, робіт або послуг з можливістю відбору учасників тендеру. Особливістю даної процедури є те, що всі можливі постачальники/підрядники можуть подати заявку на участь у тендері, але лише ті, що ухвалені органом влади, який заключає контакт, можуть взяти участь у тендері. Проведення переговорів щодо умов контракту вже після одержання перемоги в тендері також дозволяється.

Процедура «В» – пряма закупівля, не передбачає дотримання формальних процедур.

Слід відзначити, що процедури «А» і «Б» застосовуються за рішенням органу

влади, що здійснює закупівлю, без жодних обмежень, на власний розсуд. Застосування процедури прямої закупівлі («В») можливе лише у виключних випадках, а саме:

- за окремим рішенням уряду, з посиланням на ст. 346, п. 1 Лісабонського договору;
- у разі «форс-мажорних» обставин;
- якщо вартість контакту складає суму менше ніж 15% від порогового значення для ЄС (близько 10 тис. євро).

Закон № 2011:1029 також визначає критерії одержання перемоги у тендері:

- найнижча вартість;
- врахування особливих вимог або пріоритетів закупівлі органом влади, що заключає контакт, зокрема, якість, технічні переваги, функціональні характеристики, зменшений вплив на зовнішнє середовище, експлуатаційна вартість, вартість післяпродажного обслуговування, дата або тривалість термінів постачання, відповідність вимогам з точки зору захисту конфіденційної інформації, взаємосумісність, операційні якості тощо.

Відповідно до положень Закону № 2011:1029, підрядник/постачальник, що виборів тендер, як правило, має право на використання субпідрядників на свій власний розсуд. Однак, орган влади, що заключає контакт, за даним Законом має право на:

- вимагати доведення надійності субпідрядника щодо унеможливлення витоку конфіденційної інформації (для існуючих та можливих субпідрядників);
- вимагати обмежити участь субпідрядника (максимально від вартості 30% контракту);
- вимагати залучення субпідрядника відповідно до умов, за яким підрядник/постачальник був залучений або отримав перемогу в тендері (наприклад, інформування через ЗМІ про проведення тендеру тощо).

Законом №2011:1029 визначено вартість надання послуг Тендерним комітетом Швеції (*Swedish Competition Authority*) у розмірі 10% від вартості контракту, але не більше 10 млн. шв. крон (близько 1 млн. євро).

У свою чергу, Адміністрація оборонних матеріалів (FMV) Швеції Представляє Уряд країни у міжнародних транзакціях, пов'язаних з закупівлею/продажем товарів військового призначення та подвійного використання. Адміністрація оборонних матеріалів Швеції безпосередньо відповідальна за створення Перспективного плану закупівель Збройних сил Швеції, який по суті представляє собою маркетингову стратегію оборонного відомства Швеції у визначений період. Головною метою такого плану є збільшення рівня прозорості (прозорості) в сфері оборонних закупівель та, таким чином, створення передумов для залучення максимальної кількості підприємств ОПК. Зазначене, в свою чергу, має забезпечити дотримання принципу «ціна-якість». З іншого боку, план дозволяє виробникам планувати свою виробничу діяльність та вступати з партнерами в кооперацію для виготовлення найбільш складних систем озброєння, що в кінцевому рахунку забезпечить зменшення вартості кінцевого продукту для споживача (Збройні сили Швеції). ПП – 14/20 містить таку інформацію:

- опис загальної стратегії закупівель та постачання ОВТ в Збройних силах;
- загальний опис напрямів переоснащення ОВТ по видам Збройних сил;
- дані щодо проведення тендеру на конкретний зразок ОВТ;
- дані щодо запланованого постачання даного зразку ОВТ в Збройних силах;
- дані щодо контактної особи в Збройних силах, яка відповідає за реалізацію проекту із закупівлі конкретного зразку ОВТ;
- орієнтовні цінові параметри проекту.

FMV також підписує загальні угоди з постачальниками для шведських Збройних сил та інших державних органів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сучасна система ціноутворення на ПВП, яка базується на застосуванні калькуляційного методу, що є по суті витратним, так як в його основі лежать дані про трудомісткість і кошторис витрат за раніше виконані роботи, не стимулює втілення на підприємствах ОПК організаційних, технологічних, наукових і інших новацій, які сприяють зниженню собівартості продукції і підвищенню її якості. В основу нової системи має бути покладена так звана “Ціннісна концепція ціноутворення”, тобто концепція залежності ціни продукції від її якості або цінності для Замовника. Цінність продукції для Замовника визначається її тактико-технічними характеристиками, технічними характеристиками, які характеризують її якість, ефект від застосування як у мирний так і воєнний час, а також ефект від можливого застосування у інших, не воєнних, сферах діяльності.

Проведений аналіз системи закупівель ПВП для шведських Збройних сил показав, що вона повністю відповідає принципам “Ціннісної концепції ціноутворення”, та узгоджена з процедурами закупівель у ЄС та НАТО, а шведський досвід закупівель та постачання озброєння до Збройних сил може стати в нагоді при формуванні політики закупівель ОВТ через ДОЗ для українських Збройних сил. Перспективами подальших досліджень є обґрунтування методики формування конкурентних цін на продукцію військового призначення.

Список літератури

1. Бадрак В.В. Україна вперше перетворюється на потужний ринок оборонних технологій : Виступ на конференції «Оборонна промисловість України» (м. Кельце 2014 р.). LinkedIn Corporation. URL : <https://goo.gl/y5jrcJ>. (дата звернення 20.10.2019).
2. Бадрак В.В. Час будувати військово-технічну політику України [03 июня 2018, 19:30]. Центр исследований армии, конверсии и разоружения. URL : <https://goo.gl/gY7648>. (дата звернення 20.10.2019).
3. Бахарев Г.А. Цены и ценообразование в условиях рынка. М.: ВФЭФ, 1993.
4. Білій А.І., Тиха М.В. Передумови розвитку та сучасне становище України в міжнародному обміні технологіями. *Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації*. 2013. Т. 2. С. 56–58.
5. Буренок В.М., Лавринов Г.А., Хрусталёв Е.Ю. Механизмы управления производством продукции военного назначения. М.: Наука, 2006.
6. Горбулін В.П., Шеховцов В.С., Шевцов А.І. Проблеми державного регулювання цін на продукцію оборонно-промислового комплексу України. *Стратегічні пріоритети*. 2014. №2(31). С.112-118.
7. Гульятяев А., Сіренко В.Є., Чернега М. Проблеми ціноутворення на продукцію військового призначення та можливі підходи до їхнього розв’язання. *Озброєння та військова техніка*. 2017. 4(16). С. 11-19. DOI : [https://doi.org/10.34169/2414-0651.2017.4\(16\).11-19](https://doi.org/10.34169/2414-0651.2017.4(16).11-19).
8. Данченко Л.А., Иванова А.Г. Маркетинговое ценообразование: политика, методы, практика. М.: Эксмо, 2006.
9. Дмитренко А.О., Кобченко А.А. Міжнародна передача технологій. *Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації*. 2013. Т. 2. С. 62–64.
10. Дутова М.С., Житков В.П., Бахарев Г.А. Цены и ценообразование на оборонную продукцию. М.: Воениздат, 1985.
11. Жуков Г.П., Викулов С.Ф. Военно-экономический анализ и исследование операций, М.: Воениздат, 1987. 235 с.
12. Закон України “Про основи національної безпеки України” від 19.06.03 № 964-IV (зі змінами та доповненнями). URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/964-15> (дата звернення 20.10.2019).
13. Закон України від 25 грудня 2015 року № 922-VIII «Про публічні закупівлі» (зі змінами та доповненнями). URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення 20.10.2019).
14. Закони України від 12 травня 2016 року № 1356-VIII «Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони» (зі змінами та

- доповненнями). URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1356-19> (дата звернення: 20.10.2019).
15. Іванова І.М. Особливості формування вартості продукції оборонного призначення. *Стратегічні пріоритети*. 2016. №2(39). С. 82-87.
 16. Капран Н.П. Ценообразование на продукцию, приобретаемую на контрактной основе для федеральных государственных нужд. М.: Наука, 1996.
 17. Лавринов Г.А., Подольський А.Г., Хрусталеv Е.Ю. Анализ факторов, влияющих на ценообразование продукции военного назначения. *Вопросы экономики*. 2012. №28 (118). С. 2–8.
 18. Методичні рекомендації щодо єдиних підходів під час застосування окремих положень, визначених постановою КМУ № 517 від 08.08.2016 р., затверджені Міністром оборони України за реєстраційним номером 2591/у/2 від 18.10.2016 р.
 19. Моніторинг викликів урядуванню в секторі безпеки України : матеріалі шостої міжнародної конференції “Урядування в секторі безпеки: виробництво, продаж і закупівля озброєнь”, 1-2 лютого 2017 р., Київ, Україна. Київ, 2017. 114 с. URL : https://www.dcaf.ch/sites/default/files/publications/documents/2017_DCAF_conference%20proceedings_6.pdf (дата звернення: 20.10.2019).
 20. Постанова Кабінету Міністрів України від 8 серпня 2016 року № 517 «Про затвердження Порядку формування ціни на продукцію, роботи, послуги оборонного призначення у разі, коли відбір виконавців з постачання (закупівлі) такої продукції, робіт, послуг здійснюється без застосування конкурентних процедур» (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/517-2016-%D0%BF> (дата звернення: 20.10.2019).
 21. Регулювання закупівель, експорту/імпорту озброєнь і військової техніки в Україні. Особливості і шляхи удосконалення : Доповідь Центру досліджень армії, конверсії та роззброєння. Підготовлено до Шостої міжнародної конференції «Урядування у секторі безпеки: виробництво, продаж і закупівля озброєнь». Січень 2017 рік. 26 с. URL: <https://glavcom.ua/pub/pdf/49/4935/doslidgennya0117.pdf> (дата звернення: 20.10.2019).
 22. Родителев В.И., Нестеренко В.Г. Конструктивные способы снижения стоимости жизненного цикла современных и перспективных ВРД. *Авиационно-космическая техника и технология*. 2013. № 7. С. 43–52.
 23. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 січня 2016 р. № 19-р «Про схвалення Концепції Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2020 року» (зі змінами та доповненнями). URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/19-2016-%D1%80> (дата звернення: 20.10.2019).
 24. Сіренко В.С., Демченко Є.Я. Повний життєвий цикл озброєння та військової техніки у якості критеріальної ознаки програмно-цільового планування їх розвитку. *Озброєння та військова техніка*. 2019. 2(22). С. 3-15. DOI : [https://doi.org/10.34169/2414-0651.2019.2\(22\).3-15](https://doi.org/10.34169/2414-0651.2019.2(22).3-15).
 25. Скляр Н.М. Економічний аспект експортно-контрольного регулювання передач продукції військового призначення та подвійного використання. *Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. Концепція соціально-економічного розвитку регіонів в умовах викликів глобалізації*. Ін-т економіки пром-сті; редкол. : Булеєв І. П. (відп. ред.) та ін. Донецьк, 2011. Т. 2. С. 312–323.
 26. Терещенко Ю.Ф. Міжнародний маркетинг високотехнологічної продукції : дис. канд. екон. наук : 08.06.01. К., 2003. 179 с.
 27. Ткач І.М., Панасенко Л. І. Воєнно-економічний аналіз : підручник : НУОУ ім. Івана Черняхівського, 2013. 264 с.
 28. Указ Президента України від 26 травня 2015 року № 287/2015 «Про затвердження «Стратегії національної безпеки України» (зі змінами та доповненнями) URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/287/2015> (дата звернення 20.10.2019).
 29. Указ Президента України від 24 вересня 2015 року № 555/2015 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 2 вересня 2015 року «Про нову редакцію Воєнної доктрини України» (зі змінами та доповненнями). URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/648/2004/ed20120608> (дата звернення 20.10.2019).
 30. Хворост О.О., Вернидуб Н.О., Омельяненко В.А. Міжнародні аспекти ефективності трансферу технологій. *Інноваційна економіка*. 2012. № 27 (1). С. 52–56.
 31. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
 32. Щеглюк Б.П. Експорт технологій виробництва товарів військового призначення та подвійного використання в контексті економічної безпеки держави : дис. ... канд. екон. наук : 21.04.01. К., 2015. 223 с.
 33. Global Firepower 2020. URL : <http://www.globalfirepower.com/countries-listing.asp> (дата звернення:

20.10.2019).

34. Stockholm International Peace Research Institute. The independent resource on global security. URL : <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/toplist.php> (дата звернення: 20.10.2019).

References

1. Badrak, V.V. (2014). Ukraina vpershe peretvoruiet'sia na potuzhnyj rynek oboronnykh tekhnolohij : Vystup na konferentsii «Oboronna promyslovist' Ukrainy» (m. Kiel'tse 2014 r.) [For the first time Ukraine is becoming a powerful market for defense technologies: Speech at the conference "Defense Industry of Ukraine" (Kielce 2014)]. *goo.gl*. Retrieved from <https://goo.gl/y5jpcJ> [in Ukrainian].
2. Badrak, V.V. (2018). *Chas buduvaty vijs'kovo-tekhnichnu polityku Ukrainy [It's time to build a military-technical policy of Ukraine]*. Tsentr yssledovanyj armuy, konversyy u razoruzhenyia. *goo.gl*. Retrieved from <https://goo.gl/gY7648> [in Ukrainian].
3. Baharev, G.A. (1993). *Ceny i cenoobrazovanie v uslovijah rynka [Prices and pricing in market conditions]*. M.: VFJeF [in Russian].
4. Bilij, A.I., & Tykha, M.V. (2013). Peredumovy rozvytku ta suchasne stanovysche Ukrainy v mizhnarodnomu obmini tekhnolohiiamy [Prerequisites for development and current position of Ukraine in international technology exchange]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku krain v umovakh hlobalizatsii - Strategy of economic development of countries in the conditions of globalization*, 2, 56–58 [in Ukrainian].
5. Burenok, V.M., Lavrinov, G.A., & Hrustal'jov, E.Ju. (2006). *Mehanizmy upravlenija proizvodstvom produkcii voennogo naznachenija [Military production management mechanisms]*. M.: Nauka [in Russian].
6. Horbulin, V.P., Shekhovtsov, V.S., & Shevtsov, A.I. (2014). Problemy derzhavnogo rehuliuвання tsin na produktsiiu oboronno-promyslovoho kompleksu Ukrainy [Problems of state regulation of prices for products of the defense-industrial complex of Ukraine]. *Stratehichni priorytety - Strategic priorities*, 2 (31). K.: NISD [in Ukrainian].
7. Hul'tiaiev, A., Sirenko, V.Ye., & Chereha, M. (2017). Problemy tsinoutvorennya na produktsiiu vijs'kovoho pryznachennia ta mozhlyvi pidkhody do ikhn'oho rozv'iazannia [Problems of pricing for military products and possible approaches to their solution]. *Ozbroiennia ta vijs'kova tekhnika - Weapons and military equipment*, 4(16), 11-19 [in Ukrainian].
8. Danchenok, L.A., & Ivanova, A.G. (2006). *Marketingovoe cenoobrazovanie: politika, metody, praktika [Marketing pricing: politics, methods, practice]*. M.: Jeksmo [in Ukrainian].
9. Dmytrenko, A.O., & Kobchenko, A.A. (2013). Mizhnarodna peredacha tekhnolohij [International Technology Transfer]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku krain v umovakh hlobalizatsii - Strategy of economic development of countries in the conditions of globalization*, 2, 62–64 [in Ukrainian].
10. Dutova, M.S., Zhitkov, V.P., & Baharev, G.A. (1985). *Ceny i cenoobrazovanie na oboronnuju produkciju [Prices and pricing for defense products]*. M.: Voenizdat [in Russian].
11. Zhukov, G.P., & Vikulov, S.F. (1987). *Voенно-jeкономический анализ i issledovanie operacij [Military-economic analysis and operations research]*. M.: Voenizdat [in Russian].
12. Zakon Ukrainy "Pro osnovy natsional'noi bezpeky Ukrainy" vid 19.06.03 № 964-IV (zi zminamy ta dopovnenniamy) [Law of Ukraine "On the Basics of National Security of Ukraine" of 19.06.03 N 964-IV (with changes and additions)]. (2003, 19 June). *zakon0.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/964-15> [in Ukrainian].
13. Zakon Ukrainy vid 25 hrudnia 2015 roku № 922-VIII «Pro publichni zakupivli» (zi zminamy ta dopovnenniamy) [Law of Ukraine of December 25, 2015 N 922-VIII "On Public Procurement" (with changes and additions)]. (2015, 25 December). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19> [in Ukrainian].
14. Zakony Ukrainy vid 12 travnia 2016 roku № 1356-VIII «Pro osoblyvosti zdijsnennia zakupivel' tovariv, robit i posluh dlia harantovanoho zabezpechennia potreb oborony» (zi zminamy ta dopovnenniamy) [Laws of Ukraine of May 12, 2016 N 1356-VIII "On the peculiarities of procurement of goods, works and services for the guaranteed provision of defense needs" (with changes and additions)]. (2016, 12 May). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1356-19> [in Ukrainian].
15. Ivanova, I.M. (2016). Osoblyvosti formuvannia vartosti produktsii oboronnoho pryznachennia [Features of formation of the value of defense products]. *Stratehichni priorytety - Strategic priorities*, 2(39), 82-87 [in Ukrainian].
16. Kapran, N.P. (1996). *Cenoobrazovanie na produkciju, priobretaemuju na kontraktnoj osnove dlja federal'nyh gosudarstvennyh nuzhd [Pricing of products purchased on a contract basis for federal state needs]*. M.: Nauka [in Russian].
17. Lavrinov, G.A., Podol's'kij, A.G., & Hrustalev, E.Ju. (2012). Analiz faktorov, vlijajushhih na cenoobrazovanie produkcii voennogo naznachenija [Analysis of factors affecting the pricing of military

- products]. *Voprosy jekonomiki - Economic issues*, 28 (118), 2–8 [in Russian].
18. Metodichni rekomendatsii schodo iedynykh pidkhodiv pid chas zastosuvannia okremykh polozhen', vyznachenykh postanovoiu KМУ № 517 vid 08.08.2016 r., zatverdzeni Ministrom oborony Ukrainy za reiestratsijnym nomerom 2591/u/2 vid 18.10.2016 r. [Methodological recommendations for unified approaches for the application of certain provisions set out in CMU Resolution N 517 of 08.08.2016, approved by the Minister of Defense of Ukraine at registration number 2591/u/2 of 18.10.2016] (2016, 8 August). *Kabinet Ministriv Ukrainy* [in Ukrainian].
 19. Monitorynh vyklykiv uriaduvanniu v sektori bezpeky Ukrainy : materiali shostoï mizhnarodnoi konferentsii “Uriaduvannia v sektori bezpeky: vyrobnytstvo, prodazh i zakupivlia ozbroien” [Monitoring the Challenges of Governance in the Security Sector of Ukraine: Proceedings of the Sixth International Conference "Governance in the Security Sector: Production, Sale and Purchase of Arms"]. (2017, 1-2 February). *dcaf.ch*. Retrieved from https://www.dcaf.ch/sites/default/files/publications/documents/2017_DCAF_conference%20proceedings_6.pdf [in Ukrainian].
 20. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 8 serpnia 2016 roku № 517 «Pro zatverdzhennia Poriadku formuvannia tsiny na produktsiiu, roboty, posluhy oboronnoho pryznachennia u razi, koly vidbir vykonavtsiv z postachannia (zakupivli) takoi produktsii, robit, posluh zdijsniuiet'sia bez zastosuvannia konkurentnykh protsedur» (zi zminamy ta dopovnenniamy) [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of August 8, 2016 N 517 “On Approving the Procedure for Forming the Price of Products, Works, and Defense Services in the Case where Selection of Contractors for the Supply (Purchase) of Such Products, Works, Services is Performed without Competitive Procedures” (with changes and additions)]. (2016, 8 August). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/517-2016-%D0%BF> [in Ukrainian].
 21. Rehuliuвання zakupiev', eksportu/importu ozbroien' i vijs'kovoï tekhniki v Ukraini. Osoblyvosti i shliakhy udoskonalennia: Dopovid' Tsentru doslidzhen' armii, konversii ta rozzbroiennia. Pidhotovleno do Shostoï mizhnarodnoi konferentsii «Uriaduvannia u sektori bezpeky: vyrobnytstvo, prodazh i zakupivlia ozbroien'» [Regulation of the purchase, export/import of weapons and military equipment in Ukraine. Features and ways to improve: Report from the Center for Army Research, Conversion, and Disarmament. Prepared for the Sixth International Conference on Security Governance: Production, Sale and Purchase of Arms]. (2017, January). *glavcom.ua*. Retrieved from <https://glavcom.ua/pub/pdf/49/4935/doslidzennya0117.pdf> [in Ukrainian].
 22. Roditelev, V.I., & Nesterenko, V.G. (2013). Konstruktivnye sposoby snizhenija stoimosti zhiznennogo cikla sovremennyh i perspektivnyh VRD [Constructive ways to reduce the life cycle cost of modern and perspective Jet engines]. *Aviacionno-kosmicheskaja tehnik i tehnologija - Aerospace engineering and technology*, 7, 43–52 [in Russian].
 23. Rozporiadzhennia Kabinet Ministriv Ukrainy vid 20 sichnia 2016 r. № 19-r «Pro skhvalennia Kontseptsii Derzhavnoi tsil'ovoï prohramy reformuvannia ta rozvytku oboronno-promyslovoho kompleksu na period do 2020 roku» (zi zminamy ta dopovnenniamy) [Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine of January 20, 2016 N 19-r “On approval of the Concept of the State Target Program for Reform and Development of the Defense-Industrial Complex for the Period up to 2020” (with changes and additions)]. (2016, 20 January). *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/19-2016-%D1%80> [in Ukrainian].
 24. Sirenko, V.Ye., & Demchenko, Ye.Ya. (2019). Povnyj zhyttievij tsykl ozbroiennia ta vijs'kovoï tekhniki u iakosti kryterial'noi oznaky prohramno-tsil'ovoho planuvannia ikh rozvytku [Full life cycle of armaments and military equipment as a criterion for program-targeted planning of their development]. *Ozbroiennia ta vijs'kova tekhnika - Weapons and military equipment*, 2(22), 3-15 [in Ukrainian].
 25. Skliar, N.M. (2011). Economic aspect of export-control regulation of transfers of military and dual-use products. I.P. Bulieiev (Ed.). *Stratehii i mekhanizmy rehuliuвання promyslovoho rozvytku. Kontseptsiiia sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku rehioniv v umovakh vyklykiv hlobalizatsii*, 2, 312-323. Donets'k: In-t ekonomiky prom-sti.
 26. Tereschenko, Yu.F. (2003). Mizhnarodnyj marketynh vysokotekhnolohichnoi produktsii [International marketing of high-tech products]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
 27. Tkach, I.M., & Panasenکو, L.I. (2013). *Voienno-ekonomichnyj analiz: pidruchnyk [Military-economic analysis: a textbook]*. Kyiv: NUOU im. Ivana Cherniakhovs'koho [in Ukrainian].
 28. Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 26 travnia 2015 roku № 287/2015 «Pro zatverdzhennia «Stratehii natsional'noi bezpeky Ukrainy» (zi zminamy ta dopovnenniamy) [Presidential Decree of May 26, 2015 N 287/2015 “On Approval of the National Security Strategy of Ukraine” (with changes and additions)]. (2015, 26 May). *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/287/2015> [in Ukrainian].
 29. Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 24 veresnia 2015 roku № 555/2015 «Pro rishennia Rady natsional'noi

- bezpeky i obrony Ukrainy vid 2 veresnia 2015 roku «Pro novu redaktsiiu Voiennoi doktryny Ukrainy» (zi zminamy ta dopovnenniamy) [Presidential Decree N 555/2015 of September 24, 2015 “On the Decision of the National Security and Defense Council of Ukraine of September 2, 2015 “On the New Revision of the Military Doctrine of Ukraine ” (with changes and additions)]. (2015, 2 September). *zakon4.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/648/2004/ed20120608> [in Ukrainian].
30. Khvorost, O.O., Vernydub, N.O., & Omel'ianenko, V.A. (2012). Mizhnarodni aspekty efektyvnosti transferu tekhnolohij [International aspects of technology transfer efficiency]. *Innovatsijna ekonomika - Innovative economy*, 27 (1), 52–56 [in Ukrainian].
 31. Shershn'ova, Z.Ye. (2004). *Strategic Management*. (2d ed.). K.: KNEU.
 32. Schehliuk, B.P. (2015). Eksport tekhnolohij vyrobnytstva tovariv vijs'kovoho pryznachennia ta podvijnoho vykorystannia v konteksti ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Export of technologies for the production of military goods and dual use in the context of economic security of the state]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
 33. Global Firepower 2020. (n.d.). *globalfirepower.com*. Retrieved from <http://www.globalfirepower.com/countries-listing.asp> [in English].
 34. Stockholm International Peace Research Institute. The independent resource on global security. (n.d.). *armstrade.sipri.org*. Retrieved from <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/toplist.php> [in English].

Begma Vitaliy, Professor, Doctor in Economics (Doctor of Economic Sciences)

National Institute for Strategic Studies, Kyiv, Ukraine

Vrublevska Oksana, Postgraduate

Viktoriiia Tsvirova, Postgraduate

Evgeny Berezniak Military-Diplomatic Academy, Kyiv, Ukraine

Problematic Issues of Pricing for Products of the Ukrainian Defense Industry and Possibility of Using Swedish Experience

One of the most urgent issues of ensuring the innovative development of the Ukrainian defense is the attraction of additional funds to the development of the scientific and technological and industrial base of enterprises, as well as the preservation and training of scientific, technical and industrial personnel.

In the context of extremely inadequate budgetary support for the mass production preparation of new types of IAF and import substitution measures, the own working capital of enterprises in the form of a part of the net profit received from production activity remains the sole source of such financing. Enterprises for designing products of their own production are forced to raise funds from other activities. In such circumstances, the source of financing is the profit received from the sale of own products. At the same time, securing innovative development of the defense industry is impossible without attracting investment, including foreign ones.

The purpose of the article is to analyze the current pricing mechanism for the products of the Ukrainian defense-industrial complex, to identify problematic issues and to substantiate the possibilities of using foreign, in particular Swedish experience, to solve them.

Modern pricing system for military products, which is based on the application of costing method, which is essentially cost-effective, as it is based on data on the complexity and cost estimates for previously completed work, does not stimulate the implementation of the enterprises of the defense-industrial complex of organizational, technological, scientific and other innovations that help to reduce the cost of production and improve its quality. The new system should be based on the so-called "Value Pricing Concept", the concept of the dependence of the price of products on its quality or value for the customer. The value of products for the Customer is determined by its tactical and technical characteristics, technical characteristics that characterize its quality, the effect of use in both war and time of war, as well as the effect of possible use in other, non-military, fields of activity.

The analysis of the procurement system for military products for the Swedish Armed Forces has shown that it fully complies with the principles of the "Value Pricing Concept" and is consistent with EU and NATO procurement procedures. Therefore, in such a situation, it is extremely important to study the experience of European countries and, above all, of Sweden because of its non-aligned status and the closeness of Ukraine's and Sweden's positions on defense potential. In particular, in the ranking of the Global FirePower website Ukraine is ranked 22nd, Sweden - 26th.

defense-industrial complex, military products, pricing, cost system pricing, value, value system pricing

Одержано (Received) 12.12.2019

Прорецензовано (Reviewed) 19.12.2019

Прийнято до друку (Approved) 23.12.2019