

## Перелік використаних джерел:

1. Obeng-Odoom F. *Oil, Local Content Laws and Paternalism: Is Economic Paternalism Better Old, New or Democratic?* *Forum for Social Economics*. 2019. Vol. 48, no 3, pp. 281–306.
2. *Fortune Global 500*. 2020. URL: [https://fortune.com/global500/2020/search/?fg500\\_country](https://fortune.com/global500/2020/search/?fg500_country).
3. Borga M., Flores P. I., Sztajerowska M. *Drivers of divestment decisions of multinational enterprises – A cross-country firm-level perspective*. *OECD Working Papers on International Investment*. 2020. № 2019/03. OECD Publishing. Paris. 56 p.
4. Döttling R., Ratnovski L. *Monetary Policy and Intangible Investment*. *Working Paper Series*. European Central Bank, Frankfurt am Main. 2021. July. № 2444. 53 p
5. Döttling R., Ratnovsky L. *Technological progress reduces the effectiveness of monetary policy*. *VoxEU*. 2021. March 19. URL: <https://voxeu.org/article/technological-progress-reduces-effectiveness-monetary-policy>

Живко Максим  
Корінь Руслан

Західноукраїнський національний університет  
м. Тернопіль

## КОНКУРЕНЦІЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗБРОЇ І ВІЙСЬКОВОЇ ТЕХНІКИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ

Світовий ринок озброєння, як та інші форми військово-економічної взаємодії є важливою частиною світової системи міжнародних економічних відносин. Торгівля зброєю не лише приносить експортерам вигоду у вигляді прибутку, а й впливає на військово-політичне становище та політичний курс країн у різних регіонах світу. Рівень озброєності, обсяги експорту та імпорту військової техніки належать до найважливіших ключових характеристик національної безпеки країн світу.

На стан світового ринку озброєння впливає багато різних економічних, політичних, військових і соціальних чинників, як заохочуючих, що стримують торгівлю зброєю, а й залежних від економічного добробуту країн і визначальних їх політичний вплив на світовій арені. Дію стимулювальних факторів можна пов'язати, наприклад, з потребою країн у сучасній зброї, яка потрібна на переоснащення армії. До стримувальних факторів можна віднести зниження платоспроможності деяких країн, збільшення вартості сировини та матеріалів військового призначення, підвищення цін на високотехнологічні види озброєння, а також запровадження різних санкцій та протекціонізму у сфері постачання озброєння та військової техніки [1].

Світовий ринок зброї та військової техніки є важливою складовою не лише зовнішньої політики, а й світової торгівлі. Країни-лідери цього ринку багато в чому визначають ситуацію в усьому світі. Майже всі країни потре-

бують зброї, але не всі здатні виробляти її. Переважна більшість постачань зброї та військової техніки на світовий ринок надходить від трьох «гравців» – США, ЄС та росії. Вони давно сформували багатогалузеві військово-промислові комплекси, витрачають величезні кошти на військові витрати, давно й успішно виробляють весь спектр військової техніки, значна частина якої постачається на світовий ринок. Позиції на світовому ринку, частка в загальному обсязі продажів зброї, коло покупців їхньої продукції досить стабільні. Зброя є довгостроковою і дорогою продукцією [2]. Її експлуатація розрахована на багато десятиліть. Водночас на світовому експортному ринку озброєння та військової техніки все чіткіше простежується тенденція появи нових гравців. Китай, вже серйозно заявив про свої претензії як експортера зброї та військової техніки, та володіє значним потенціалом стати ним у щонайближчому майбутньому (Південна Корея, Саудівська Аравія, ОАЕ, Індія, Японія).

Перетворення з імпортера зброї та військової техніки на його експортера спочатку, безсумнівно, було пов'язане з тривалим нарощуванням військових витрат. Деякі країни, які претендують на роль регіональних і навіть світових лідерів, починали із закупівель військової продукції у традиційних партнерів.

Наприклад, протягом кількох десятиліть ХХ і ХХІ ст. найбільшими споживачами російської зброї були Китай та Індія. Створивши власне диверсифіковане військово-виробництво, вони тепер у складі власного виробництва зброї та військової техніки почали активно постачати в інші країни, створюючи конкуренцію «провідній трійці» на ринках третіх країн (зокрема Африки, Латинської Америки та Близького Сходу) [3]. Подібну картину можна спостерігати і по ряду інших країн. Південна Корея, Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати все ще є найбільшими імпортерами зброї та військової техніки, але поступово створюють свої великі та технологічно передові оборонні компанії (Таб. 1).

*Таблиця 1*

**ТОП–10 найбільших експортерів та імпортерів ринку зброї та військової техніки за період 2015–2022 рр. у% від загального обсягу експорту/імпорту**

Експортери		Імпортери	
Країна	Частка у %	Країна	Частка у %
США	36	Саудівська Аравія	12
росія	21	Індія	9,2
Франція	7,9	Єгипет	5,8
Німеччина	5,8	Австралія	4,9
Китай	5,5	Китай	4,3
Сполучене Королівство	3,7	Алжир	4,2
Іспанія	3,1	Південна Корея	3,4
Ізраїль	3,0	ОАЕ	3,4
Італія	2,1	Ірак	3,4
Південна Корея	2,1	Катар	3,4

Як видно з таблиці, на двох провідних експортерів зброї – США і росії – припадає більш ніж половина (57%) всього світового експорту зброї, а на 4 найбільших експортерів (включаючи Францію і Німеччину) – майже 71%.

Але звернемо увагу, що 5 місце в списку найбільших експортерів впевнено посідає Китай (5,5%), який теж на п'ятому місці, але вже в списку найбільших імпортерів [4]. Схожа ситуація з Південною Кореєю, яка увійшла до десятки найбільших експортерів, але при цьому посідає 7 місце в списку імпортерів. Решта експортерів зброї та військової техніки з першої десятки в списку ТОП-10 імпортерів не відзначені.

Управління конкурентоспроможністю на світовому ринку зброї та військової техніки в умовах економічних санкцій є складним завданням, яке можна розбити на кілька складових.

Перша складова – це маркетингові дослідження. Компанії, що займаються виробництвом та експортом зброї та військової техніки, повинні аналізувати попит на ринку, переваги потенційних клієнтів, їх бюджетні можливості та порівнювати свої пропозиції з пропозиціями конкурентів. Це допоможе визначити, які продукти та послуги найбільш популярні, і на що слід наголошувати при розробці стратегії конкурентоспроможності [5].

Друга складова – це інновації та розвиток. В умовах санкцій багато компаній виявляються обмеженими в доступі до новітніх технологій і компонентів. Однак, важливо не зупинятися на досягнутому та продовжувати розвиватись усередині своєї країни. Для цього компанії мають інвестувати у науково-дослідну діяльність та розвиток нових технологій. Крім того, компанії можуть укладати партнерські угоди з іншими компаніями, які можуть надавати їм доступ до нових технологій та компонентів.

Третя складова – це диверсифікація. Компанії можуть збільшити свою конкурентоспроможність, розширивши свій асортимент продукції та послуг, щоб охопити нові ринки. Крім того, компанії можуть розвивати власні способи виробництва та переходити на використання більш доступних матеріалів та технологій.

Четверта складова – це управління витратами. Компанії мають бути особливо ощадливі в умовах санкцій, щоб зменшити витрати та підвищити прибутковість. Одним із способів управління витратами є оптимізація виробничих процесів та скорочення витрат на сировину та енергоресурси.

Тому управління конкурентоспроможністю на світовому ринку зброї та військової техніки в умовах економічних санкцій є складним завданням, що потребує системного підходу та комплексу заходів. Однією з ключових стратегій управління конкурентоспроможністю є розвиток інноваційних технологій та продуктів. В такому випадку необхідно забезпечити розвиток національної галузі військово-промислового комплексу, у тому числі шляхом інвестування в науково-дослідні роботи та створення умов для розвитку високотехнологічних підприємств [6].

Однак, в умовах економічних санкцій, виникають обмеження на імпорт та експорт товарів, технологій та послуг, що ускладнює доступ до необхідних інноваційних розробок та технологій. За таких умов, для збереження конкурентоспроможності національної галузі військово-промислового комплексу, необхідно розвивати власні наукові та технологічні здобутки, а також зміцнювати науково-технічну кооперацію з іншими країнами. Важливою стратегією

управління конкурентоспроможністю є оптимізація витрат та підвищення ефективності виробництва. У цьому контексті необхідно провести аналіз та оптимізацію ланцюжків постачань, скоротити витрати на виробництво, а також підвищити якість і надійність виробів, що виробляються.

Проте, економічні санкції можуть призвести до дефіциту сировини та комплектувальних, що ускладнить процес оптимізації витрат та підвищення ефективності виробництва. За таких умов, для збереження конкурентоспроможності необхідно забезпечити диверсифікацію джерел постачання, а також зміцнити локальне виробництво. Важливим аспектом управління конкурентоспроможністю є маркетингова стратегія. В умовах економічних санкцій, необхідно здійснювати пошук та залучення нових ринків збуту, а також диверсифікації уже наявних.

### **Перелік використаних джерел:**

1. *Summary of the 2018 National Defense Strategy of the United States of America: Sharpening the American Military's Competitive Edge*. P. 4. URL: <https://dod.defense.gov/Portals/1/Documents/pubs/2018-National-Defense-Strategy-Summary.pdf>.

2. *Main Science and Technology Indicators. The Organisation for Economic Co-operation and Development Statistic*. URL: [http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI\\_PUB&lang=en](http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en).

3. Ergin S. S-400'lerde ortak üretim ve teknoloji transferi. *Hürriyet*. 2019. 07 Aug. URL: <https://www.hurriyet.com.tr/yazarlar/sedat-ergin/s-400lerde-ortak-uretim-ve-teknoloji-transferi-41295517>.

4. *J-10 C vs MiG-35: Why Tehran Might Choose the Chinese Firebird Over the Russian Fulcrum For Fleet Modernisation*. *Military Watch Magazine*. 2020. 01 Apr. URL: <https://militarywatchmagazine.com/article/j-10c-vs-mig-35-why-tehran-might-choose-the-chinese-firebirdover-the-russian-fulcrum-for-fleet-modernisation>.

5. *Military Spending and Fiscal Deficit in MENA Post-Arab Spring*. *Vision of humanity*. URL: <https://www.visionofhumanity.org/military-spending-and-fiscal-deficit-in-mena-post-arab-spring>.

6. Wezeman P. D., Kuimova A., Wezeman S. T. *Trends in international arms transfers*. 2020. *SIPRI Fact Sheet*. Stockholm International Peace Research Institute. 2021. Mar. URL: [https://www.sipri.org/sites/default/files/2021-03/fs\\_2103\\_at\\_2020\\_v2.pdf](https://www.sipri.org/sites/default/files/2021-03/fs_2103_at_2020_v2.pdf).

*Жубіль Максим*

Західноукраїнський національний університет  
м. Тернопіль

## **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ**

Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ) являє собою процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, який приймає форму міждержавних угод і регульований міждержавними органами.